



Pin!

*Piques para manejar
tu dinero*

**Educación financiera
para adolescentes y jóvenes**

MANUAL DE TALLERISTA

Apoya:



BANCO DE DESARROLLO
DE AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE



BCU



Ministerio
de Desarrollo Social

Instituto
Nacional de la
Juventud



Este manual forma parte de un conjunto de herramientas didácticas desarrolladas en el marco del programa Pin! de educación financiera para adolescentes y jóvenes.

El diseño de la propuesta pedagógica y metodológica de los talleres a desarrollar estuvo a cargo de los consultores Ec. Gabriel Inchausti y Psic. Roberto Balaguer.

Pin! es una iniciativa del Instituto Nacional de la Juventud del Ministerio de Desarrollo Social, junto al Banco Central del Uruguay y cuenta con el apoyo de CAF- banco de desarrollo de América Latina y el Caribe.

INDICE

Taller 1 Ahorro y Gasto

Pág. 5

Taller 2 Presupuesto y Opciones

Pág. 29

Taller 3 Endeudamiento.

Pág. 56

Decisiones financieras informada





TALLER 1

AHORRO Y GASTO



INTRODUCCIÓN

PROPÓSITO, RECURSOS Y ENFOQUE DEL TALLER

Propósito del taller

El taller “Ahorro y gasto” tiene como objetivo empoderar a adolescentes y jóvenes para que comprendan y manejen mejor sus recursos financieros. A través de dinámicas prácticas, los/las participantes aprenderán cómo el ahorro y el control del gasto impulsivo pueden ayudarlos a alcanzar sus metas y estar preparados para imprevistos.

La finalidad no es sólo enseñarles a “guardar dinero”, sino a desarrollar habilidades como la planificación, la reflexión sobre sus decisiones y el uso estratégico de herramientas simples que pueden integrar en su vida cotidiana. Esto se hace adaptando los conceptos financieros a situaciones que sean relevantes y significativas para sus contextos.

Recursos clave. Etiquetas mentales y el “hubiera” en tus finanzas

Las etiquetas mentales como herramienta de organización financiera

Las etiquetas mentales nos permiten asignar un propósito específico a nuestros recursos. Dividir el dinero en categorías claras (como las tres alcancías: día a día, emergencias y objetivos grandes) ayuda a evitar confusiones e impulsos.

Estas etiquetas crean una “barrera psicológica” que protege nuestros ahorros de gastos impulsivos.

Al conceptualizar la idea de las etiquetas mentales se pueden usar referencias propias de cada grupo etario:

- **Ejemplo para adolescentes:** Piensa en una alcancía para un videojuego que quieres comprar (objetivo grande), otra para la entrada del cine el fin de semana (día a día), y una más para cuando necesites reponer los auriculares que se rompen de repente (emergencias).
- **Ejemplo para jóvenes:** Etiqueta tus ahorros: uno para un viaje con amigos (objetivo grande), otro para gastos de transporte y comida diaria (día a día), y uno para imprevistos como una multa o un medicamento (emergencias).

El “hubiera” en tus finanzas como herramienta de aprendizaje

El “hubiera” en tus finanzas surge cuando hacemos gastos impulsivos que luego lamentamos. En este taller, se trata de transformar este sentimiento en un aliado. Reflexionar sobre los errores pasados nos permite planificar mejor y evitar repetir patrones.

Nuevamente al conceptualizar esta idea se pueden usar ejemplos adecuados a las edades de los participantes:

- **Ejemplo para adolescentes:** “Gasté todo mi dinero en snacks durante una salida y luego no pude comprar la entrada para el concierto que tanto quería.”
- **Ejemplo para jóvenes:** “Gasté en una suscripción mensual de algo que no usé, y cuando llegó el cumpleaños de un amigo no tenía dinero para un regalo.”

Por qué son importantes estos recursos.

1. **Facilitan la toma de decisiones racionales:** las etiquetas mentales actúan como recordatorios visuales que reducen el impacto de los impulsos emocionales.
2. **Convierten errores en oportunidades:** reconocer y analizar el “hubiera” ayuda a generar autoconciencia financiera.
3. **Son aplicables a cualquier edad:** aunque este taller está diseñado para adolescentes y jóvenes, estas herramientas son habilidades valiosas para toda la vida.

Enfoque del taller. Ahorro y gasto

El taller se centra en dos aspectos fundamentales:

1. **El ahorro.** Construir el hábito de apartar dinero para metas futuras e imprevistos. Los participantes aprenderán que ahorrar no significa privarse, sino prepararse para oportunidades y desafíos.
2. **El gasto.** Entender el impacto de las decisiones impulsivas y aprender a gestionarlas para priorizar necesidades y metas.

Reconocer los impulsos

La clave para manejar el gasto es reconocer los impulsos que nos llevan a gastar sin pensar.

Esto incluye:

- La presión de las redes sociales (querer lo que otros muestran).
- Las compras emocionales (recompensarse por estar triste o estresado).
- La falta de planificación (comprar lo primero que aparece sin comparar precios).

Ejemplo práctico:

- **Adolescente:** “Vi a un amigo con una camiseta genial y compré una igual, pero luego no me alcanzó para salir con ellos en la noche.”
- **Joven:** “Gasté en un accesorio para el celular que realmente no necesitaba porque lo vi en una oferta, y después tuve que pedir dinero para cubrir un gasto importante.”

Recursos y estrategias del taller

- **Dinámicas prácticas:** la actividad rompehielo y la simulación interactiva permiten a los/las participantes experimentar el valor de ahorrar y las consecuencias de gastar sin control.
- **Reflexión grupal:** espacios para compartir aprendizajes y reforzar ideas clave.
- **Mensajes motivadores:** recordatorios positivos sobre el poder del ahorro y la planificación.
- **Ejemplos adaptados:** casos que resuenen con las realidades de los/las participantes, como gastos en salidas, tecnología, metas académicas entre otros.
- **Dispositivos físicos:** la entrega de alcancías físicas ayuda a los/las participantes a corporizar la idea del taller.

- **Última actividad: Ticket de salida - Minuto de oro**

La actividad “Minuto de oro” que cierra el taller aprovecha el efecto psicológico conocido como “decirlo es creerlo”. Este efecto sugiere que, cuando expresamos verbalmente nuestras ideas o aprendizajes, estos se refuerzan en nuestra mente y aumentamos nuestra disposición para aplicarlos. El objetivo principal no es sólo que los/las participantes compartan un mensaje, sino que al verbalizarlo, internalicen lo aprendido durante el taller.

Al formular sus propios mensajes, los/las participantes:

1. Reafirman las ideas clave del taller (etiquetas mentales y aprendizaje del “hubiera” en las finanzas).
2. Se comprometen con los cambios positivos que desean implementar en su manejo financiero.
3. Generan una experiencia emocional de conexión con lo aprendido, lo que aumenta la probabilidad de llevar estas lecciones a la práctica.

Estructura del taller

Cronograma detallado con los tiempos asignados a cada actividad del taller:

Sección	Actividad	Descripción	Duración
Introducción	Bienvenida y propósito del taller.	Presentación del taller y objetivos clave: ahorro, gasto, etiquetas mentales y el “hubiera” en tus finanzas.	5
	Introducción a las herramientas clave.	Explicación del propósito del taller, etiquetas mentales y el “hubiera” en tus finanzas, con ejemplos claros.	5
Parte I: Rompehielo	La torre del espagueti y la pelota.	Construcción y refuerzo de la torre para mostrar la importancia de planificar y ahorrar recursos.	15
	Reflexión sobre la actividad.	Discusión grupal sobre las decisiones tomadas y conexión con la vida cotidiana.	5
Parte II: Ahorro	Introducción a las tres alcancías.	Explicación de las categorías de ahorro (día a día, emergencias, objetivos grandes) con ejemplos.	10
	Reflexión sobre el ahorro diario.	Ejemplos prácticos de cómo pequeños ahorros diarios pueden sumar grandes resultados.	5
Parte III: Gasto	Simulación interactiva: Quince días	Los/las participantes toman decisiones diarias sobre ingresos, gastos y ahorro en un escenario ficticio.	20
	Reflexión grupal sobre la simulación.	Discusión sobre aprendizajes, decisiones impulsivas y el impacto en las finanzas.	5
Cierre del taller	Ticket de salida: Minuto de oro.	Actividad basada en el efecto “decirlo es creerlo”. Los/las participantes verbalizan sus aprendizajes y compromisos.	7
	Conclusión y motivación final.	Mensaje final de la/del tallerista, agradecimiento y motivación para aplicar lo aprendido.	3
Transición e imprevistos			10
TOTAL			90

Sugerencias para el/la tallerista

Conecta con el público: adapta tus explicaciones y ejemplos al grupo. Usa un tono cercano y empatiza con sus experiencias.

Mantén el equilibrio: proporciona información útil sin abrumar. Asegurate que las actividades sean divertidas y educativas.

Repite los mensajes clave: reforzar las ideas de etiquetas mentales y el “hubiera” en tus finanzas en cada sección ayudará a consolidar los aprendizajes.

Con esta base clara, los siguientes capítulos de la guía desarrollarán cada componente del taller con más profundidad y detalles prácticos.

Actividad I

ROMPEHIELO

Propósito de la actividad

La actividad **“La torre del espagueti y la pelota”** está diseñada para introducir de forma práctica y divertida los conceptos de planificación y ahorro de recursos. Este rompehielo busca que los/las participantes experimenten cómo la toma de decisiones iniciales impacta en su capacidad para enfrentar desafíos inesperados. La metáfora con las finanzas es clara: ahorrar y planificar desde el inicio es clave para manejar recursos limitados.

Desarrollo de la actividad

Duración total: 20 minutos (incluye construcción, refuerzo, y reflexión).

Materiales por equipo:

- 20 espaguetis crudos.
- 10 malvaviscos pequeños.
- 1 pelota de tenis.
- Cinta métrica para medir las torres.
- Cronómetro o reloj visible para todos/as.

Paso a paso para el/la tallerista

1. Introducción (3 minutos)

Contextualiza la actividad

Consigna para los/las participantes: *“Van a construir una torre con los materiales que les entrego. El objetivo es que sea lo más alta posible y soporte una pelota de tenis en su punto más alto durante al menos 10 segundos.”*

Explica las reglas clave:

- **Tiempo total:** 7 minutos divididos en dos fases:
Fase 1: Construcción inicial (4 minutos).
Fase 2: Refuerzo de la estructura (3 minutos).
- Los materiales no usados en la primera fase pueden guardarse para la segunda.
- La torre construida no se puede desarmar en la fase de refuerzo, sólo mejorar.

Conexión con el taller

Relaciona la actividad con las finanzas: *“Así como en la vida, aquí tendrán que decidir cuánto usar ahora y cuánto guardar para el futuro.”*

2. Construcción y refuerzo (7 minutos)

Fase 1: Construcción inicial (4 minutos):

- Anuncia: *“¡Comienza la construcción!”*
- Circula entre los equipos observando cómo manejan sus recursos. Nota si usan todos los materiales o si guardan algunos.
- Motiva con frases como: *“¿Ya pensaron cómo podrían reforzar su torre en la segunda fase?”*

Fase 2: Refuerzo de la torre (3 minutos):

- Entrega la pelota de tenis y anuncia: *“Es momento de reforzar. Piensen cómo usar los materiales guardados para hacer su torre más fuerte.”*
- Cronometra el tiempo restante y avisa con antelación: *“Quedan 30 segundos.”*

3. Prueba de estabilidad y evaluación (5 minutos)

Prueba de estabilidad:

- Coloca la pelota de tenis en el punto más alto de cada torre.
- Cuenta 10 segundos en voz alta mientras observas si la torre se mantiene estable.
- Si varias torres cumplen el desafío, mide la altura para determinar un ganador.

Reconocimiento:

- Felicita a los equipos por su creatividad y esfuerzo. Usa frases como: *“¡Buen trabajo! Cada equipo tomó decisiones únicas y creativas.”*

4. Reflexión (5 minutos)

Conduce una discusión breve:

- Pregunta: *“¿Cómo decidieron cuánto material usar en la primera fase y cuánto guardar para la segunda?”*
- Pregunta: *“¿Qué tan seguros se sintieron de sus decisiones al reforzar la torre?”*

Conexión con la vida cotidiana

Explica: “En la vida cotidiana, muchas veces enfrentamos desafíos como este. Ahorrar recursos, ya sea tiempo, dinero o energía, puede marcar la diferencia para superar imprevistos. ¿Les pasó algo similar aquí?”

Ejemplo práctico para guiar la reflexión

- Si un equipo se quedó sin materiales para reforzar su torre, pregunta: *“¿Qué harían diferente si pudieran empezar de nuevo? ¿Cómo creen que esto se relaciona con ahorrar dinero en su vida cotidiana?”*
- Si otro equipo tuvo éxito al guardar materiales, resalta: *“Ellos planificaron y guardaron recursos. ¿Cómo creen que esto les ayudó a enfrentar la prueba final?”*

Mensaje clave para concluir

“Cuando sabemos que enfrentaremos un desafío, planificar y guardar recursos puede ser tan importante como la ejecución misma. Ahorrar nos permite adaptarnos y responder mejor a los imprevistos, ya sea construyendo una torre o manejando nuestro dinero.”

Sugerencias para el/la tallerista

Motiva la participación activa

Anima a los equipos a colaborar y compartir ideas. Si hay participantes tímidos, invítalos a realizar tareas específicas, como medir la altura de la torre o manejar los materiales.

Aprovecha los errores como oportunidades de aprendizaje

Si un equipo usa todos los materiales al principio y su torre colapsa, reflexiona sobre cómo podrían haber guardado algunos recursos para reforzarla.

Sé flexible pero claro con las reglas

Permite la creatividad, pero asegura que todos/as sigan las reglas básicas de la actividad.

Haz la actividad divertida

Usa un tono entusiasta y felicita los logros pequeños. Recuerda que este es un rompehielo, así que el ambiente debe ser relajado y entretenido.

Actividad II

AHORRO. Las alcancías

Propósito de la actividad

La actividad de las **Tres alcancías de ahorro** introduce a los/las participantes al concepto de etiquetas mentales, que son una herramienta poderosa para organizar y dar propósito a sus recursos financieros. Las etiquetas permiten dividir el dinero en categorías claras, lo que facilita priorizar, evitar gastos impulsivos y mantener un enfoque en metas importantes.

Objetivos

1. Explicar el concepto de etiquetas mentales y su utilidad.
2. Mostrar cómo las alcancías pueden representar diferentes tipos de ahorro.
3. Reflexionar sobre la importancia del ahorro diario y cómo pequeños esfuerzos pueden tener un gran impacto.

Desarrollo de la actividad

Duración total: 15 minutos.

Materiales: tres recipientes físicos etiquetados (día a día, emergencias, objetivos grandes).

Paso a paso para el/la tallerista

1. Introducción a las etiquetas mentales (3 minutos)

Explicación inicial

Dile a los/las participantes: *“Así como las etiquetas en un frasco nos indican para qué sirve su contenido, las etiquetas mentales nos ayudan a organizar nuestro dinero. Organizamos nuestro dinero en base a nuestras experiencias. Cada etiqueta representa un propósito claro que nos ayuda a evitar gastar en cosas que no son prioritarias.”*

Conexión con la vida diaria

Pregunta: *“¿Alguna vez les pasó que guardaron dinero para algo importante, pero luego lo usaron en otra cosa? ¿Qué podría haber cambiado si ese dinero tuviera una etiqueta mental clara?”*

2. Presentación de las tres alcancías (7 minutos)

Introduce las categorías principales de ahorro:

Roja: Día a día (*gastos pequeños y recurrentes*):

- Ejemplo adolescente: Guardar para la merienda en el liceo, boletos de ómnibus, o recargas de internet.
- Ejemplo joven: Ahorrar para el transporte diario o café del trabajo.

Verde: Emergencias (*imprevistos importantes*):

- Ejemplo adolescente: Dinero para reponer auriculares rotos o útiles escolares olvidados.
- Ejemplo joven: Dinero para una consulta médica, reparar el celular o una multa inesperada.

Azul: Objetivos grandes (*metas a largo plazo*):

- Ejemplo adolescente: Ahorrar para un viaje de fin de año, un videojuego o ropa para un evento importante.
- Ejemplo joven: Ahorrar para un curso, un dispositivo tecnológico o una salida especial con amigos.

Conexión con el taller

Relaciona la alcancía verde (emergencias) con la actividad rompehielo: *“Así como en la torre algunos guardaron materiales para reforzar, aquí guardamos dinero para enfrentar imprevistos.”*

3. Reflexión grupal (5 minutos)

Reflexión sobre pequeños ahorros

Pide a los/las participantes que piensen en algo pequeño que puedan ahorrar diariamente. Ejemplo: el vuelto, no comprar un snack innecesario, o ahorrar monedas al final del día.

Haz preguntas abiertas

- “¿Qué cosas pequeñas podrían dejar de comprar para ahorrar sin que afecte demasiado su rutina?”
- “¿Cómo creen que les ayudaría tener una alcancía para emergencias o metas grandes?”

Ejemplos para enriquecer la actividad

1. Ejemplo práctico de adolescente:

“Ana quiere ahorrar para una campera de moda que cuesta \$2,500. Decide guardar \$50 diarios en su alcancía azul (objetivos grandes). En dos meses, consigue su meta sin necesidad de pedir dinero extra.”

2. Ejemplo práctico de joven:

“Pablo ahorra \$20 cada vez que decide no comprar café en el trabajo y lleva uno de casa. En un mes, tiene \$400 en su alcancía roja (día a día) que usa para una salida al cine con amigos.”

3. Ejemplo de emergencia:

“Carlos ahorró \$1,000 en su alcancía verde. Cuando se le rompe el cargador del celular, puede reemplazarlo sin preocuparse porque ya tenía el dinero listo.”

Mensaje clave para concluir

Las etiquetas mentales nos ayudan a organizar nuestro dinero y a darle un propósito claro. Cuando asignamos un objetivo a cada peso que ahorramos, nos preparamos mejor para las emergencias y alcanzamos nuestras metas más rápido. Lo importante no es cuándo empiezas a ahorrar, sino cómo decides hacerlo. Tampoco importa cuánto empieces a ahorrar, lo importante es hacerlo y mantenerlo. Tu fondo de emergencia tiene que estar listo para salvarte cuando algo inesperado pase. Y no te olvides, ¡cada moneda cuenta!

Sugerencias para el/la tallerista

Hazlo visual y tangible

Usa los recipientes físicos procurando que los participantes lo tengan en la mano cuando estés hablando de cada categoría. Si es posible, incluye imágenes o elementos reales relacionados con las categorías.

Conecta con las experiencias de los/las participantes

- Pregunta sobre situaciones en las que desearían haber tenido un ahorro preparado.
- Motiva con historias de éxito relacionadas con metas financieras alcanzadas.

Enfatiza el impacto del hábito

Refuerza que el ahorro no depende de la cantidad inicial, sino de la constancia. Cada moneda cuenta.

Haz la reflexión relevante

Relaciona las decisiones de gasto y ahorro con los impulsos emocionales: “¿Qué sucede cuando queremos gastar en algo ahora, pero sabemos que estamos ahorrando para algo más importante?”

Actividad III

GASTO. El juego de quince días

Propósito de la actividad

La actividad **“El juego de quince días”** permite a los/las participantes experimentar, de forma práctica y controlada, cómo administrar ingresos y gastos en un escenario ficticio. A través de decisiones diarias, reflexionarán sobre el impacto de sus elecciones financieras y cómo los impulsos pueden desviar recursos que podrían ser destinados a prioridades o metas.

Esta actividad está diseñada para:

- Explorar el manejo de ingresos, gastos básicos, ahorros e imprevistos.
- Comprender cómo las decisiones impulsivas afectan la estabilidad financiera.
- Reforzar la importancia del ahorro y la planificación.

Objetivos

1. Simular situaciones reales para trabajar la gestión de ingresos, gastos y ahorro.
2. Identificar patrones de decisión impulsiva y reflexionar sobre sus consecuencias.
3. Destacar cómo priorizar gastos puede llevar a un manejo financiero más eficaz.

Desarrollo de la actividad

Duración total: 25 minutos.

Materiales:

- Interacción con plataforma donde toman decisiones (alternativamente una presentación).
- Un cuaderno o una hoja para cada participante para anotar ingresos, gastos y saldo diario.
- Un cronómetro para administrar los tiempos de reflexión.

Paso a paso para el/la tallerista

1. Introducción al juego (5 minutos)

Contextualiza el escenario

Dile a los/las participantes: *“Imaginen que tienen 20 años, están estudiando y trabajando medio horario. Reciben un sueldo semanal de \$10,000. Su reto es administrar su dinero durante dos semanas, asegurándose de cubrir sus necesidades, ahorrar un poco y, si es posible, disfrutar de cosas extra.”*

Explica las reglas

- Cada día, se les presentará un evento que puede ser un ingreso, gasto básico, gasto opcional o imprevisto.
- Deberán registrar sus decisiones en una hoja y llevar el saldo diario.
- Los objetivos son:
 - ✓ No quedarse sin dinero.
 - ✓ Ahorrar tanto como sea posible.
 - ✓ Reflexionar sobre las decisiones tomadas.

2. Desarrollo del juego (15 minutos)

Semana 1 (7 minutos)

Refuerza lo previsto y recuerda que pueden pasar cosas en la semana que implican gastos y no estaban previstos.

Recuerda que todos arrancan con 7.500 pesos y pídeles que anoten que tienen ese valor. Indícales que vayan anotando en una hoja lo que van decidiendo, viendo cuánto dinero les queda.

Sugiere que también anoten lo que decidieron no hacer.

Los eventos son:

- **Día 1:** Recibís tu sueldo: +\$10,000.
- **Día 2:** Gastás en transporte: -\$500.
- **Día 3:** Pagás el alquiler: -\$4,000.
- **Día 3:** Pagás el supermercado: -\$2,000.
- **Día 4:** Se te invita a una salida con amigos: -\$1,000 (opcional).
- **Día 5:** Un gasto inesperado (arreglo de celular): -\$1,000.
- **Día 6:** Pagás el supermercado: -\$2,000.
- **Día 7:** Comprás una remera en oferta: -\$700 (opcional).

Semana 2 (8 minutos)

Cuando el grupo comenzó con la semana 2 haz el comentario de que han comenzado con la segunda semana en la que también se encontrarán con cosas previstas e imprevistas. Refuerza la idea de que vayan anotando cuánto dinero les queda.

- **Día 8:** Recibís tu sueldo: +\$10,000.
- **Día 8:** Pagás el alquiler: -\$4,000.
- **Día 9:** Gastás en transporte: -\$500.
- **Día 10:** Pagás alimentos: -\$2,000.
- **Día 11:** Compra impulsiva en una app de juegos: -\$600 (opcional).
- **Día 12:** Necesitás comprar un medicamento: -\$800 (imprevisto).
- **Día 13:** Donás dinero a una causa solidaria: -\$500 (opcional).
- **Día 14:** Pagás alimentos: -\$2,000.

3. Reflexión grupal (5 minutos)

Discusión de resultados

- ¿Quién terminó con saldo positivo?
- ¿Quién se quedó sin dinero y por qué?
- ¿Qué decisiones resultaron en “hubiera”?
- ¿Qué aprendieron sobre el ahorro y los imprevistos?

Conexión con el ahorro y el gasto

Pregunta 1: Gasto del que me arrepiento: “Piensa en alguna decisión de gasto durante el juego. ¿Hubo algo que compraste y luego te diste cuenta de que no era necesario? ¿Cómo te afectó esa decisión en el resto del juego?”

Pregunta 2: Fondo de emergencia: “Si hubieras usado parte de tu fondo de emergencia, ¿cómo habrías planeado para reponerlo? ¿Qué harías diferente para mantenerlo completo?”

Pregunta 3: Ahorro y control: “¿Qué aprendiste sobre la importancia de controlar los gastos opcionales y priorizar el ahorro para emergencias o necesidades básicas?”



Ejemplos para enriquecer la actividad

Ejemplo de decisión impulsiva

“María gastó \$600 en una app de juegos sin pensarlo. Cuando tuvo un gasto médico inesperado, se quedó sin saldo y tuvo que pedir dinero prestado.”

Ejemplo de planificación exitosa

“Juan decidió no salir con sus amigos el día 4 y guardó ese dinero. Esto le permitió pagar una reparación del celular el día 5 sin afectar su saldo.”

Ejemplo de ahorro proactivo

“Carla apartó \$2,000 de su sueldo como ahorro al inicio de cada semana. Aunque tuvo gastos inesperados, logró mantener su saldo positivo.”

Mensaje clave para concluir

Administrar el dinero no es sólo una cuestión de números, sino de prioridades. Reflexionar sobre nuestras decisiones, evitar los impulsos y planificar para el futuro nos ayuda a manejar mejor nuestros recursos y estar preparados para cualquier imprevisto.

Sugerencias para el/la tallerista

Genera un ambiente dinámico

Usa un tono enérgico al presentar los eventos y motiva a los/las participantes a tomar decisiones rápidas.

Fomenta la reflexión

Durante la discusión final, destaca que no se trata de juzgar errores, sino de aprender de ellos.

Personaliza los eventos

Si el grupo tiene intereses específicos (tecnología, moda, viajes), incluye ejemplos relevantes en los eventos.

Mantén el control del tiempo

Avisa con anticipación cuánto tiempo queda para decidir. Esto simula la presión de la vida real y refuerza el aprendizaje.

Actividad de cierre

Propósito de la actividad

La actividad del **“Minuto de oro”** utiliza el efecto psicológico conocido como “decirlo es creerlo” para consolidar los aprendizajes del taller. Al verbalizar sus reflexiones y aprendizajes, los participantes no solo refuerzan las ideas clave, sino que se comprometen emocionalmente con ellas, lo que aumenta la probabilidad de aplicar estos conceptos en su vida diaria.

El objetivo no es entregar un mensaje perfecto, sino hacer que los/as participantes internalicen lo aprendido al expresarlo en sus propias palabras.

Objetivos

1. Reforzar las dos ideas clave del taller: etiquetas mentales y el “hubiera” en tus finanzas.
2. Motivar a los participantes a reflexionar sobre sus experiencias y verbalizar sus compromisos personales.
3. Finalizar el taller con una actividad significativa que inspire acción futura.

Desarrollo de la actividad

Duración total: 7 minutos.

Materiales:

- Opcional: Hojas y lapiceras para que los/as participantes escriban sus reflexiones antes de hablar.
- Teléfonos móviles (si se desea grabar mensajes de audio).

Paso a paso para el/la tallerista

1. Introducción a la actividad (2 minutos):

Explica el propósito

Dile a los/las participantes: “El objetivo de esta actividad no es simplemente transmitir un mensaje, sino expresar lo que aprendieron en sus propias palabras. Esto les ayudará a consolidar sus aprendizajes y a reflexionar sobre cómo aplicarlos en su vida diaria.”

Conecta con el taller

Resalta las dos ideas clave:

- **Etiquetas mentales:** “Asignar un propósito claro al dinero nos ayuda a evitar gastos innecesarios y a mantener el enfoque en nuestras metas.”
- **El “hubiera” en tus finanzas como herramienta:** “Reflexionar sobre decisiones pasadas nos enseña a tomar mejores decisiones en el futuro.”

2. Instrucciones para la actividad (1 minuto)

Describe el proceso

Los/as participantes deben imaginar que están aconsejando a alguien que asistirá al taller en el futuro. Aclarar en este paso que esto es también una oportunidad para que ellos/as conserven más las ideas del taller.

En el mensaje, deben incluir:

1. ¿Qué aprendiste hoy que quisieras que ellos/as también aprendieran?
2. ¿Qué consejo les darías para usar las etiquetas mentales y controlar los impulsos?
3. ¿Cómo animarías a otros/as a usar el “hubiera” en tus finanzas como una herramienta de mejora?

Opción de formato

Pueden grabar un mensaje de audio, compartirlo oralmente frente al grupo o escribirlo en una hoja para luego leerlo.

3. Tiempo para reflexionar y preparar el mensaje (2 minutos)

- Da tiempo a los/as participantes para organizar sus ideas. Si prefieren escribir antes de hablar, facilitarles lapiceras y hojas.
- Motiva con frases como: “Piensen en lo que más les impactó del taller. ¿Cómo podrían compartirlo de forma sencilla y clara?”

4. Compartir los mensajes (3 minutos)

Facilita la participación

Invita a los/as participantes a compartir sus mensajes. Puedes comenzar con alguien voluntario o, si es necesario, romper el hielo con tu propio ejemplo:

“Hoy recordé que darle un propósito a mi dinero me ayuda a no gastarlo en cosas innecesarias. Mi consejo sería que siempre piensen en sus metas antes de tomar decisiones financieras.”

Opción grupal

Si el grupo lo permite, reproduce algunos audios grabados o resume los mensajes para destacar aprendizajes comunes.

Ejemplos para enriquecer la actividad

Ejemplo de adolescente:

“Aprendí que guardar un poco de dinero todos los días me ayuda a alcanzar mis metas más rápido. Mi consejo sería que tengan una alcancía para emergencias porque nunca sabemos cuándo la necesitaremos.”

Ejemplo de joven

“Hoy entendí que no está mal equivocarse con el dinero, siempre y cuando aprendamos de esos errores. Si pudiera dar un consejo, sería que siempre aparten algo para sus metas antes de gastar en cosas impulsivas.”

Ejemplo del/de la tallerista

“Lo más importante es que logren priorizar. Siempre pregúntense: “¿Esto me acerca a mis objetivos o es algo que puedo dejar pasar?””

Mensaje clave para concluir

“Verbalizar lo que hemos aprendido es el primer paso para convertir el conocimiento en acción. Al expresar lo que reflexionaron hoy, no solo refuerzan sus aprendizajes, sino que se comprometen con ustedes mismos a aplicar estos conceptos en su vida.”

Sugerencias para el/la tallerista

Motiva la participación

- Recuérdales que no hay respuestas correctas o incorrectas. El mensaje más valioso es el que nace de su experiencia personal.
- Usa frases como: *“Compartan lo que aprendieron hoy. Seguro sus reflexiones pueden inspirar a otros.”*

Facilita un ambiente seguro

Asegúrate de que los participantes se sientan cómodos. Si alguien está nervioso, permítele compartir en privado o con un compañero.

Sé flexible

Si el tiempo es limitado, permite que algunos compartan en voz alta mientras otros escriben sus reflexiones.

Refuerza los mensajes clave

Al finalizar, conecta los mensajes compartidos con las ideas fuerza del taller: ahorro planificado y aprendizaje del arrepentimiento.

Refuerzo para el/la tallerista

- Cierra el taller agradeciendo la participación y destacando los aprendizajes colectivos.
- Motiva a los participantes a llevar estas ideas a su vida diaria y a compartirlas con sus familias o amigos.



TALLER 2

PRESUPUESTO Y OPCIONES



INTRODUCCIÓN

PROPÓSITO, RECURSOS Y ENFOQUE DEL TALLER

Propósito del taller

El taller "**Presupuesto y opciones**", tiene como objetivo principal brindar herramientas prácticas a los/as participantes para gestionar de manera integral sus finanzas personales. A través del taller, los/as jóvenes identificarán sus fuentes de ingreso, priorizarán sus gastos y construirán un presupuesto que les permita alcanzar sus metas personales. Este enfoque práctico fomenta la organización, la creatividad y la toma de decisiones conscientes procurando empoderar a los/as jóvenes para que tomen decisiones financieras conscientes y alineadas con sus metas.

Recursos clave. Etiquetas mentales, norma social y juego de roles.

Las etiquetas mentales como forma de expandir y ordenar.

Las etiquetas mentales son herramientas clave que permiten a los/as participantes organizar sus ingresos y gastos de forma estratégica. Al observar sus fuentes de ingreso actuales y potenciales a través de estas etiquetas, se ofrece a los/as participantes la posibilidad de maximizar oportunidades. Por ejemplo, etiquetar un ingreso como "changa ocasional" puede inspirar a convertirlo en un ingreso más constante. Por otro lado, al ordenar los usos, el abordaje a los gastos se torna más completo ayudando al participante a priorizar necesidades y metas. Por ejemplo, etiquetar un gasto como "alimentación" o "entretenimiento" ayuda a tomar decisiones más conscientes.

Las normas sociales descriptivas como punto de referencia para la reflexión normativa.

Utilizar la estructura promedio de gastos familiares en Uruguay como una referencia que ayude a los/las participantes a evaluar su propio presupuesto. Mostrar la estructura promedio del gasto en categorías como vivienda, alimentación, transporte, y entretenimiento ayuda a la compartimentación del gasto y la toma de decisiones. Sin embargo, el promedio nacional presenta diferencias con el caso particular de un/a joven por lo que es necesario contrastar esta estructura con el caso de un/a joven que argumenta que es posible vivir con \$30.000 al mes. Estos son puntos de apoyo para reflexionar sobre las diferencias entre estos contextos y las decisiones que implican.

Juego de roles. Ejercicio con un personaje de Inteligencia Artificial como forma de expandir ingresos y profundizar en la importancia de conocer para generar nuevas alternativas.

A través de un ejercicio interactivo, los/las participantes en dupla trabajarán con un personaje ficticio, "Juan Ignacio López", diseñado para reflejar una situación financiera realista y desafiante. El ejercicio se enfoca en "conocer" a Juan: explorar su contexto financiero, sus ingresos actuales y sus desafíos. A partir de esta información y del contraste entre los ejercicios hechos por los/las participantes, se deben proponer formas de "expandir" sus ingresos utilizando las herramientas discutidas en el taller. El ejercicio fomenta la idea de que conocer es la base de la creatividad de las soluciones.

Por qué son importantes estos recursos.

Los recursos trabajados en este taller no sólo son herramientas teóricas, sino pilares prácticos para la gestión financiera.

- Las etiquetas mentales ayudan a dar claridad y propósito tanto a los ingresos como a los gastos, facilitando la organización personal.
- Las normas sociales descriptivas ofrecen un marco de referencia que permite evaluar y ajustar decisiones financieras de manera más informada.
- El ejercicio del juego de roles fomenta el análisis crítico y la creatividad para resolver problemas reales.

El conjunto de estos recursos promueve una visión estratégica de las finanzas personales, ayudando a los/as participantes a transformar la planificación económica en un proceso consciente, práctico y adaptable a sus propias metas y circunstancias.

Enfoque del taller. Presupuesto y opciones.

El taller está diseñado para enseñar a los/as participantes el ejercicio de la presupuestación como forma de anticiparse a los hechos.

La presupuestación no es sólo un ejercicio de cálculo, sino una herramienta clave para tomar decisiones financieras conscientes antes de que el dinero se gaste y las oportunidades se limiten.

Este enfoque se basa en dos ejercicios fundamentales:

1. **Expandir los ingresos.** Ayudar a los/las participantes a identificar y maximizar sus fuentes de ingreso, promoviendo la creatividad y el uso estratégico de sus habilidades y recursos.
2. **Ordenar los gastos.** Facilitar la clasificación y priorización de los egresos, permitiendo una planificación financiera que se alinee con las metas personales.

La idea central del taller es detenerse y pensar antes de actuar.

En este momento:

- **Somos más racionales.** Reflexionamos sobre nuestras necesidades y metas con claridad, lejos de los impulsos inmediatos que pueden influir en nuestras decisiones.
- **Tomamos el control.** Definimos un plan que nos guía y protege frente a gastos desorganizados o imprevistos.
- **Creamos oportunidades.** Expandimos el horizonte al identificar nuevas formas de ingreso y alinear nuestros gastos con lo que realmente valoramos.

Para facilitar el ejercicio se utilizan categorías como etiquetas mentales que tienen la función de organizar los ingresos y gastos. Las mismas se resumen en la cartilla "Expandir ingresos, ordenar gastos" la que oficiará de guía para estructurar un presupuesto claro y funcional.

El uso de promedios nacionales y casos prácticos fomenta la reflexión normativa y la adaptación a contextos personales.

Recursos y estrategias del taller

El taller utiliza un enfoque práctico y reflexivo que combina herramientas conceptuales y actividades dinámicas para trabajar la importancia de los ingresos y egresos en la elaboración de un presupuesto personal.

- **Dinámicas prácticas.** Actividades como el rompehielo “Orden bajo presión” y el juego de roles con “Juan Ignacio López”, permiten a los/as participantes experimentar el valor de reflexionar antes de actuar. Estas dinámicas integran conceptos clave como la importancia de conocer las fuentes de ingreso y organizar los gastos estratégicamente.
- **Reflexión grupal.** El trabajo en el ejercicio de juego de roles y el “minuto de oro” está diseñado para que los/as participantes compartan aprendizajes y contrasten sus decisiones con las de los demás. Estas discusiones refuerzan la conexión entre las herramientas aprendidas y su aplicación en la vida cotidiana.
- **Mensajes motivadores.** Recordatorios positivos que destacan cómo un presupuesto de ingresos y egresos bien planificado no es restrictivo, sino liberador. Frases como “gastar bien es tan importante como ganar más” inspiran a los/as participantes a actuar con conciencia financiera.
- **Ejemplos adaptados.** Casos reales y relevantes, como los gastos de un/a joven que vive con \$30,000 al mes o las estructuras promedio de gastos familiares en Uruguay. Estos ejemplos ayudan a los/as participantes a contextualizar lo aprendido y aplicarlo a su realidad.
- **Herramientas de apoyo.** La cartilla “Expandir ingresos, ordenar gastos” sirve como guía práctica para estructurar un presupuesto y puede ser usada más allá del ejercicio en el taller.
- **Última actividad. Ticket de salida - Minuto de Oro**
La actividad del “Minuto de Oro” cierra el taller aprovechando el mecanismo psicológico de “compromiso”. Este efecto refuerza la energía para llevar adelante las ideas aprendidas al compartirlas públicamente.

Estructura del taller

Sección	Actividad	Descripción	Duración
Introducción	Bienvenida y propósito del taller	Presentación del taller y objetivos clave: presupuesto y opciones.	3
Parte I Rompehielo	Orden bajo presión	Organizarse en una fila según diferentes consignas sin salirse de los límites dibujados en el piso	15
	Reflexión sobre la actividad	Discusión grupal sobre las decisiones tomadas y conexión con la vida cotidiana.	5
Parte II Ingresos	Identificación de fuentes de ingreso	Presentación de las diferentes fuentes con ejemplos y detalles.	15
	Interacción con IA	Interacción con avatar de IA para ayudarlo a buscar más fuentes de ingreso.	15
Parte III Gasto	Introducción y categorías	Identificar las diferentes categorías para agrupar el gasto.	7
	Cartilla	Presentar la cartilla: “Expandir ingreso, ordenar gasto” como herramienta presupuestaria	5
	Estructura de gasto	Trabajo sobre estructura de gasto promedio en Uruguay y sobre presupuesto de 30 mil pesos.	7
Cierre del taller	Ticket de salida: Minuto de Oro	Actividad basada en el efecto compromiso. Algunos/as participantes verbalizan sus aprendizajes y compromisos.	5
	Conclusión y motivación final	Mensaje final del/de la tallerista, agradecimiento y motivación para aplicar lo aprendido.	3
Transición e imprevistos			10
TOTAL			90

Sugerencias para el/la tallerista

Conecta con el público. Adapta tus explicaciones y ejemplos a la realidad de los/las participantes. Usa un tono cercano y empático, incluyendo ejemplos relacionados con sus intereses, como gastos en tecnología, salidas con amigos/as o metas académicas.

Mantén el equilibrio. Proporciona información útil sin abrumar. Asegúrate de que las actividades sean dinámicas y prácticas, permitiendo que los/las participantes reflexionen y compartan sus aprendizajes.

Repite los mensajes clave. Refuerza constantemente las ideas de presupuesto como una forma de “pararse antes” de que pasen las cosas y, “etiquetas mentales”, como forma de armarlo al expandir ingresos y ordenar gastos. Destaca como planificar antes de actuar puede llevar a decisiones más racionales y efectivas.

Motiva la participación. Anima a los/las participantes a compartir sus ideas durante las reflexiones grupales y las actividades interactivas. Valida sus aportes y conecta sus comentarios con los conceptos del taller.

Haz visibles las conexiones. Relaciona cada parte del taller con el propósito general: construir un presupuesto que refleje sus metas y prioridades. Muestra cómo las herramientas aprendidas, como la cartilla o las normas sociales descriptivas, son aplicables a su vida cotidiana.

Facilita, no dirijas. Tu rol es guiar el aprendizaje, no juzgar las decisiones. Permite que los/las participantes lleguen a sus propias conclusiones, ofreciendo orientación y ejemplos que estimulen la reflexión.

Con esta base clara, los siguientes capítulos de la guía desarrollarán cada parte del taller con más profundidad y detalles prácticos.

ACTIVIDAD I

Rompehielo

Propósito de la actividad

La actividad "**Orden bajo presión**" busca que los/las participantes experimenten la importancia de organizarse, compartir información y trabajar bajo restricciones. Estas habilidades, esenciales en el juego, se conectan directamente con la gestión financiera: buscar información, organizarla estratégicamente y respetar las restricciones presupuestarias.

Desarrollo de la actividad

Duración total: 20 minutos (incluye construcción, refuerzo, y reflexión).

Materiales:

- Cinta adhesiva para delimitar las líneas en el piso.
- Cronómetro o reloj visible para medir tiempos.
- Pizarra o cuaderno para anotar tiempos y penalizaciones.
- Dibuja en el piso un espacio limitado con líneas de cinta adhesiva que representen las restricciones. Pueden diseñarse formas como zigzags o caminos cuadrados.
Opcional: agrega restricciones adicionales, como moverse saltando en un pie o con un ojo tapado, para aumentar el desafío.

Paso a paso para el/la tallerista

1. Introducción al desafío (3 minutos)

Contextualiza la actividad

Explica *"La consigna es que se ordenen en una fila siguiendo el criterio que les daré. No pueden salirse de las líneas, y cada infracción suma 15 segundos de penalización. El equipo más rápido gana."*

Divide al grupo en equipos de 10 a 15 personas y verifica si las reglas están claras.

Conexión con el taller

Relaciona la actividad con las finanzas: *"Así como en la vida, aquí tendrán que tomar decisiones rápida y eficientemente juntando información pero atendiendo a la restricción que son esas líneas en el piso."*

2. Fases del juego

Fase 1: Ordenamiento inicial (4 minutos)

Asigna un criterio (por ejemplo, altura, mes de nacimiento o inicial del nombre).

Observa cómo se organizan y registra los tiempos y penalizaciones de cada equipo.

Deja en claro para todos cuando hay una penalización y anótala en la pizarra.

Haz que los diferentes grupos trabajen con la misma consigna, pero uno en orden ascendente y otro en orden descendente.

Fase 2: Reordenamiento (4 minutos)

Cambia el criterio (por ejemplo, orden inverso o un nuevo criterio como lugar de nacimiento).

Anota los tiempos nuevamente y observa si los equipos aplican mejoras en su estrategia.

3. Ganador (4 minutos)

Suma en la pizarra los tiempos de cada ronda y resta las penalizaciones. Declara al equipo con el menor tiempo total (considerando penalizaciones) como ganador.

Reconocimiento

Felicita a los equipos por su creatividad y esfuerzo. Usa frases como: *“¡Buen trabajo! Cada equipo tomó decisiones rápida y eficientemente.”*

4. Reflexión (5 minutos)

Conduce una discusión breve

- Pregunta: ¿Cómo lograron organizarse más rápido en la segunda ronda?
- Pregunta: ¿Cómo manejaron la comunicación? ¿Qué restricciones les resultaron más difíciles de manejar y cómo las enfrentaron?

Conexión con la vida cotidiana

- Destaca cómo las habilidades que usaron (buscar información, organizarla y trabajar bajo restricciones) son similares a las que se necesitan al gestionar un presupuesto. Ejemplo: "En esta actividad, las restricciones del espacio son como las limitaciones de un ingreso fijo. ¿Cómo planificarían para moverse dentro de esos límites en su vida diaria?"
- Refuerza la conexión con la gestión financiera.
 - **Buscar información.** "En finanzas, como en el juego, necesitamos saber qué tenemos disponible antes de tomar decisiones. ¿Cómo identifican ustedes sus ingresos y gastos en su vida diaria?"
 - **Organizar.** "En esta actividad, priorizaron criterios para ganar tiempo. En las finanzas, ¿cómo priorizan sus gastos esenciales frente a los secundarios?, ¿y la utilización de tiempo para generar ingresos?"
 - **Atender a restricciones.** "Las penalizaciones en el juego son como los imprevistos financieros. ¿Cómo podemos preparar un plan para manejar esas restricciones?"

Ejemplos prácticos para guiar la reflexión

- Si un/a participante menciona que fue difícil reorganizarse en la segunda ronda, pregúntales: “¿Qué podrían haber hecho diferente? En sus finanzas, ¿cómo podrían reorganizarse ante un gasto inesperado?”
- Si alguien menciona problemas con la comunicación, relaciona: “En un presupuesto familiar, la comunicación también es clave. ¿Cómo comparten responsabilidades o decisiones financieras con su familia o compañeros/a de casa?”

Mensaje clave para concluir

En la actividad y en nuestras finanzas, planificar antes de actuar nos ayuda a organizarnos, superar restricciones y lograr nuestras metas de manera más eficiente. Estas habilidades no sólo nos ayudan en juegos, sino también a construir presupuestos sólidos que reflejen nuestras prioridades. Buscar información, organizarla de manera estratégica y respetar las restricciones son pasos fundamentales. La práctica y la planificación siempre nos ayudarán a mejorar.

Sugerencias para el/la tallerista

Facilita la organización inicial

Asegúrate de que las instrucciones sean claras y que los/las participantes entiendan las reglas del juego antes de empezar.

Observa las dinámicas de los equipos

Toma nota de cómo se comunican y colaboran, ya que esto será relevante en la reflexión final.

Fomenta la participación activa

Motiva a los/las participantes a hablar y compartir información mientras se organizan.

Relaciónalo con el taller

Refuerza constantemente la conexión entre la actividad y los conceptos del taller, como la planificación financiera y la gestión de recursos.

ACTIVIDAD II

Expandir ingresos

Propósito de la actividad

Esta parte tiene como objetivo enseñar a los/las participantes a identificar y reflexionar sobre las diferentes fuentes de ingreso, ayudándoles a diversificar y maximizar sus oportunidades. Se compone de dos partes: en una primera parte, el/la tallerista presentará varias fuentes posibles de ingreso y reflexionará con los/las participantes sobre las mismas. En la segunda parte, se hará un ejercicio de “role-playing” o juego de roles, en el que los/las participantes actuarán en dupla para “expandir los ingresos” de un personaje ficticio creado por IA.

Objetivos

1. **Identificar y reflexionar sobre las fuentes de ingreso:** Enseñar a los participantes las nueve principales fuentes de ingreso, ayudándolos a reconocer oportunidades en su vida cotidiana.
2. **Fomentar la creatividad y el pensamiento estratégico:** Impulsar a los participantes a pensar de manera innovadora sobre cómo pueden diversificar y maximizar sus ingresos.
3. **Aplicar conceptos clave mediante interacción:** Utilizar un ejercicio de role-playing con un personaje ficticio para practicar el análisis y la solución de desafíos financieros.
4. **Conectar el aprendizaje con la realidad:** Mostrar cómo los principios trabajados pueden aplicarse directamente a la vida de los jóvenes.

Desarrollo de la actividad

Duración total: 30 minutos

Materiales:

- Presentación con slides preparados.
- Hojas en blanco o pizarras pequeñas para que los/las participantes escriban sus respuestas si trabajan en grupos.
- Celular de los/las participantes para interactuar con el personaje generado por IA.

Paso a paso para el/la tallerista

1.- Introducción a las fuentes de ingreso usando etiquetas mentales

- Prepara a los/las participantes para reflexionar sobre sus fuentes de ingreso actuales y potenciales, motivándolos a pensar de manera creativa y estratégica.
- Plantea: "En esta parte del taller vamos a explorar cómo expandir nuestras fuentes de ingreso. Esto no siempre significa ganar más desde el principio, sino aprender a descubrir oportunidades en lo que ya hacemos o tenemos."
- Relaciona esta actividad con las habilidades trabajadas en el rompehielo. "Así como buscamos información y nos organizamos en la actividad anterior, ahora aplicaremos esos mismos principios para analizar nuestras fuentes de ingreso."
- Presenta las herramientas clave (3 minutos)
Etiquetas mentales. Explica cómo ayudan a categorizar y organizar los ingresos para maximizar su uso al igual que nos ayudaban para conseguir nuestros ahorros como fue trabajado en el Taller 1.
Ejemplo: "Etiquetar un ingreso como 'changa ocasional' puede inspirarnos a convertirlo en una fuente constante, como ofrecer el servicio a más personas o crear una red estable de clientes."
- Prepara el ambiente para la dinámica de descubrimiento (2 minutos): "Vamos a descubrir juntos nueve fuentes principales de ingreso que podrían estar al alcance de todos. Algunas serán muy familiares, pero otras podrían sorprendernos."

2.- Dinámica de descubrimiento (15 minutos)

Crea expectativa. "Vamos a descubrir juntos nueve fuentes principales de ingreso que podrían estar al alcance de todos y todas. Algunas serán muy familiares, pero otras podrían sorprendernos."

Explica el formato. "Proyectaré una adivinanza o pista sobre cada fuente y ustedes tendrán que adivinar de cuál se trata. Luego, hablaremos sobre cómo esta fuente puede aplicarse en sus vidas o cómo podrían expandirla."

Utiliza la adivinanza y la pista como un "juego rápido" para introducir cada categoría.

Salario. "El salario es una de las fuentes de ingreso más comunes, especialmente para quienes tienen un empleo formal. Es un ingreso regular y predecible, lo que lo hace clave para la planificación financiera."

Destacar las ventajas del salario formal que implica dinero para el asalariado a cambio de la "retención" que hace el empleador.

Cuenta propia. "El trabajo por cuenta propia demanda disciplina pero tiene flexibilidad para seguir nuestro propio criterio".

- Seguir el slide para ampliar en los/las participantes la idea de cómo pueden vender su propio trabajo.
- Destacar "desafíos" pero hacer énfasis en ampliar redes de apoyo para "emprendedores/as".
- Finalmente plantear que es posible tener buena parte de los beneficios del salario si se hace el "monotributo".

Changas. "Plantear las changas como algo ocasional que si se hace seriamente puede derivar en un emprendimiento."

- Usar slide para estimular el pensamiento de todas las cosas en las que se puede ser útil y monetizar esa utilidad.

Reventa de artículos propios. “Generar ingresos vendiendo cosas que ya no usás o que incluso podrías adquirir para revender. Es una opción accesible y sostenible, que además fomenta la economía circular.”

- Repasar en el slide las cosas que pueden ser vendidas y conversar sobre tiendas de segunda mano y opciones en ferias.

Descuentos. Presentar los descuentos como una fuente adicional de ingresos.

- Por la contabilidad mental dejamos asociado el descuento al producto que compramos en lugar de considerarlo como una fuente adicional de ingresos.
- Un estudio demostró que los conductores ajustan la calidad de combustible que ponen en su auto cuando aumenta el precio de la nafta pero que no hacen lo mismo con sus gastos cuando tienen una caída de sus ingresos por el mismo motivo. El cambio en el precio se considera como un impacto sobre el producto, no sobre el ingreso.
- La lógica de los puntos en las tiendas o de las promociones en productos genera el mismo tipo de efecto.
- Hay una oportunidad en considerar todo descuento como un “ingreso extra”.

Ayuda familiar. La que ofrece la familia con préstamo y con sólo estar allí.

- En este punto el enfoque es doble, primeramente considerar todas las oportunidades en las que la familia ayuda.
- Por otro lado, ofrecer una cuantificación de cuánto hay de ayuda económica por vivir en casa de los padres.

Devolución de impuestos. Generales o específicas para jóvenes.

Repasar IRPF, fondo de garantía, etc. se trata de un ingreso que a veces se percibe como “extra” y queda atado a un propósito en lugar de usarlo como una fuente adicional de ingreso

Ayuda Estatal. En transferencia de efectivo, en promoción de empleo, etc.

Repasar titulares de alternativas que ofrece el Estado.

Premios y recompensas. Existen sistemas de becas concursables o por sorteo en el sistema público y privado.

Pasar por becas.uy y acrecentar con oportunidades privadas.

3.- Cierre de la dinámica de descubrimiento

- Resumen de las **fuentes de ingreso**. Repite brevemente las nueve fuentes discutidas y destaca una lección clave para cada una:
 - Salario: estabilidad y beneficios.
 - Cuenta propia: flexibilidad y potencial.
 - Changas: generar ingresos rápidos.
 - Reventa: accesible y sostenible.
 - Descuentos: fuente adicional de ingresos.
 - Ayuda familiar: explícito e implícito.
 - Devolución de impuestos: "extra" a planificar.
 - Ayuda Estatal: transferencia en dinero y especie.
 - Premios y recompensas: becas y concursos.
- **Conexión con el taller.** Usar etiquetas mentales para categorizar ingresos nos ayuda a identificar oportunidades. Como en la actividad de la fila buscamos información y trabajamos soluciones creativas.
- Preparación para la actividad con IA (2 minutos): "Ahora vamos a poner en práctica lo aprendido ayudando a un personaje ficticio a analizar y expandir sus ingresos."

Actividad con IA: Juego de roles para expandir ingresos (15 minutos)

Propósito

- Aplicar los conceptos trabajados sobre las fuentes de ingreso en un escenario práctico.
- Los/las participantes van a interactuar en duplas con un personaje ficticio creado por la IA. Se trata de Juan Ignacio López.
- Deberán analizar su situación financiera y proponer estrategias que le permitan expandir sus ingresos.
- Este ejercicio fomenta la creatividad, el análisis estratégico y la reflexión sobre cómo el conocimiento puede generar nuevas oportunidades.
- En el anexo está el prompt que se usa para crear a Juan Ignacio López.

Introducción al personaje

- Juan Ignacio López es un joven ficticio de 19 años que vive en La Teja, Montevideo, con sus padres y su hermana menor.
- Trabaja medio horario en un café como ayudante de cocina, con un ingreso mensual de \$10,000.
- Contribuye con \$3,000 al hogar y enfrenta desafíos financieros para alcanzar su meta de ahorrar para una tableta gráfica y un curso de ilustración digital.

Dinámica de interacción

- División en duplas. Los/las participantes trabajarán 10 minutos en duplas interactuando con el personaje ficticio para buscar ideas para aumentar sus ingresos.
- Al final del ejercicio propondrán lo que trabajaron e intentarán cuantificarlo.
- Guía para la interacción:
 - ¿Qué habilidades tiene Juan que podrían convertirse en ingresos?
 - ¿Qué recursos o actividades está dejando de aprovechar?
 - ¿Qué gastos podría optimizar para liberar más recursos?

Plenario

Al realizar la sesión plenaria comenzar preguntando ¿Qué saben de Juan? Luego ir a las propuestas.

El/la tallerista guía la reflexión grupal, conectando las ideas con los conceptos clave de etiquetas mentales y planificación estratégica.

Mensaje clave para concluir

"Conocer nuestras habilidades, recursos y posibilidades es el primer paso para expandir nuestros ingresos. Ayudar a alguien más nos permite reflexionar sobre cómo estas mismas estrategias pueden transformar nuestra relación con el dinero."

Sugerencias para el/la tallerista

Involucra activamente a los/las participantes animándolos a compartir experiencias en el descubrimiento y motivando a la creatividad en el juego de roles.

Crea un ambiente de curiosidad, exploración y descubrimiento. Introduce al personaje ficticio, Juan Ignacio López, como si fuera una persona real, para que los/las participantes se sientan más conectados con la actividad.

Conecta con la realidad de los/las participantes. Relaciona con ejemplos prácticos y cercanos al contexto de los/las jóvenes. Resalta la importancia de la formalización (empleo en formal y monotributo).

Fomenta la reflexión estratégica reforzando la idea de que el conocimiento y la organización son las bases para descubrir oportunidades y expandir ingresos.

Durante toda la actividad, enfatiza que expandir ingresos no siempre significa trabajar más, sino trabajar de manera más estratégica.

ACTIVIDAD III

Gasto. El Juego de quince días

Propósito de la actividad

La actividad busca enseñar a los participantes a identificar, clasificar y priorizar sus gastos para construir un presupuesto funcional. Este ejercicio permite reflexionar sobre cómo alinear los egresos con los ingresos y las metas personales, usando herramientas prácticas y ejemplos reales.

Paso a paso para el/la tallerista

1. Introducción a los egresos y el presupuesto (1 minuto)

Explica: “En esta parte del taller, vamos a analizar cómo usamos nuestro dinero. No se trata sólo de reducir gastos, sino de priorizar y organizarlos para que reflejen nuestras metas y necesidades. Hemos hablado sobre cómo expandir los ingresos. Ahora es momento de trabajar en el otro lado de la ecuación: los egresos.”

Enfatizar en el uso de las “etiquetas mentales” como una forma de ordenar el pensamiento del presupuesto.

2. Identificación de las categorías de gasto (6 minutos)

Presentación con las categorías de gasto: vivienda; alimentación y cuidado personal; salud; transporte; educación; entretenimiento y bienestar; tecnología y comunicaciones; vestimenta; familia.

En la presentación de cada categoría dar espacio para que los/las participantes propongan. Presentar como categorías adicionales: (1) imprevistos, (2) fondo de ahorro de emergencia que debe ser recompuesto (ejercicio de completar fondo), (3) plan de cosas grandes (ejercicio de ahorro para cumplir meta).

Conectar estos dos con el taller 1.



3. **Presentación de la cartilla “Expandir ingresos, ordenar gastos” (5 minutos)**

Explicar cartilla y propósito. Enfatizar que es para poner en práctica la contabilidad mental.

4. **Trabajo con gasto de norma (7 minutos)**

Presentar interactivamente cuál es la estructura aproximada de gasto del hogar medio en Uruguay.

Saltar al posteo de Facundo sobre vivir con \$ 30.000 y utilizar cartilla para verificar si está todo.

- Conversar sobre las categorías faltantes
- Verificar estructura de gasto y concluir sobre “sobrante” para vivienda evaluando si es posible.

Mensaje clave para concluir

"Construir un presupuesto no es una tarea de limitarse, sino de priorizar lo que realmente importa. Ordenar nuestros gastos con claridad nos permite tomar mejores decisiones financieras y avanzar hacia nuestras metas."

Sugerencias para el/la tallerista

Involucra a los/las participantes

Usa ejemplos reales y cercanos para hacer la actividad más relevante. Motiva a los/las participantes a compartir sus experiencias personales durante las discusiones.

Facilita la reflexión

Haz preguntas que lleven a los/las participantes a pensar en cómo podrían ajustar sus gastos o tomar decisiones más estratégicas. Por ejemplo: "¿Qué categoría sería más fácil de reducir en tu presupuesto?"

Conecta con las metas personales

Refuerza que el presupuesto no es una restricción, sino una herramienta para alcanzar objetivos importantes.

Adapta el ritmo según el grupo

Si los/las participantes necesitan más tiempo para reflexionar, ajusta el cronograma.

Si hay alta participación, organiza un pequeño debate sobre qué categorías consideran más prioritarias.

Actividad de cierre

Propósito

La actividad del “Minuto de oro” utiliza el mecanismo psicológico del “compromiso” para consolidar los aprendizajes del taller. Al expresar públicamente sus reflexiones y compromisos, los/las participantes fortalecen su determinación de aplicar las ideas aprendidas en su vida diaria, incrementando la probabilidad de llevarlas a la acción.

El objetivo no es entregar un mensaje perfecto, sino invitar a algunos/as participantes a comprometerse con un cambio positivo al expresar en voz alta lo que han aprendido y cómo lo implementarán.

Objetivos

1. **Reforzar las ideas clave del taller:**
 - Uso de etiquetas mentales para expandir ingresos y ordenar gastos.
 - Planificación anticipada como herramienta para tomar decisiones financieras conscientes.
2. **Promover el compromiso personal.**

Inspirar a los/las participantes a definir acciones concretas basadas en los conceptos trabajados.
3. **Cerrar el taller con un mensaje significativo.**

Dejar a los/las participantes motivados/as para aplicar lo aprendido y compartirlo en su entorno cercano.

Desarrollo de la actividad

Duración total: 8 minutos.

Paso a paso para el/la tallerista

1. Introducción a la actividad (2 minutos)

"El objetivo de esta actividad es ayudarlos a comprometerse con un cambio positivo basado en lo que aprendieron hoy. Expresar públicamente estas reflexiones refuerza la energía para llevarlas a cabo en su vida cotidiana."

Conexión con el taller:

- Etiquetas mentales. "Dar un propósito claro a nuestros ingresos y egresos nos permite priorizar y alinearlos con nuestras metas."
- Planificación anticipada. "Planificar antes de actuar nos ayuda a tomar decisiones más estratégicas y menos impulsivas."

2. Instrucciones para la actividad (1 minuto)

- Los/las participantes deben compartir en voz alta un compromiso personal basado en lo aprendido en el taller.
- Su mensaje debe incluir:
 - Una lección clave: ¿Qué aprendizaje del taller les pareció más útil?
 - Un compromiso concreto: ¿Qué acción tomarán para aplicar lo aprendido?
 - Una invitación: ¿Qué consejo le darían a alguien para que también lo implemente?

Formato: Los mensajes pueden ser compartidos oralmente, grabados como audios, o escritos en una hoja para leerlos.

Mensaje clave para concluir

El compromiso público nos motiva a tomar acción y nos ayuda a mantenernos enfocados en nuestras metas. Al expresar sus compromisos hoy, están dando el primer paso hacia una relación más consciente y estratégica con su dinero.

Sugerencias para el/la tallerista

Fomenta un ambiente positivo

Haz que los/las participantes se sientan cómodos compartiendo sus compromisos. Valida todas las contribuciones y refuerza su importancia.

Recalca la importancia del compromiso

Usa frases motivadoras como: "Cuando compartimos nuestros objetivos, estamos un paso más cerca de lograrlos."

Conecta con los mensajes clave

Refuerza cómo las herramientas aprendidas, como las etiquetas mentales y la planificación estratégica, pueden ayudar a cumplir los compromisos expresados.

Cierra con gratitud y motivación

Agradece a los/las participantes por su apertura y participación. Motívalos a compartir lo aprendido con sus familias y amigos.

ANEXO

Prompt de creación de Juan Ignacio López

Eres Juan Ignacio López, un joven ficticio de 20 años que vive en La Teja, Montevideo.

Tu objetivo en esta simulación es trabajar junto a los participantes de un taller para descubrir y organizar nuevas oportunidades de ingreso, manteniendo siempre una actitud honesta, amigable y con ciertas inseguridades propias de tu personalidad.

Los detalles de tu contexto personal, trabajo y finanzas se encuentran a continuación.

Contexto de Juan

Datos personales

Nombre completo: Juan Ignacio López.

Edad: 19 años.

Residencia: Vives en La Teja, Montevideo, con tus padres y tu hermana menor de 12 años.

Situación habitacional: Compartes habitación con tu hermana en una casa modesta.

Educación: Estás cursando el segundo año de bachillerato (quinto año) en el turno nocturno del liceo público N° 34.

Situación familiar

Padre: Guardia de seguridad.

Madre: Empleada doméstica.

Ambos tienen ingresos ajustados.

Contribuyes con una por mes en el supermercado de \$3,000 mensuales.

Trabajo actual

Empezaste a trabajar el mes pasado en el Café Esquina que queda en Av. Carlos María Ramírez 1234, barrio Belvedere.

Eres ayudante de cocina (preparas ingredientes, lavas utensilios, mantienes la limpieza).

Horario: lunes a viernes, de 9 a 13 h.

Ingreso mensual: \$10,000 que te lo pagan el primer viernes de cada mes en efectivo.

Ingresos y gastos

Ingresos

Salario del café: \$10,000.

Changas ocasionales: \$1,000 (estimado; pasear perros, cuidar niños, pequeñas reparaciones).

Egresos

1. Transporte: \$2,500.
2. Contribución al hogar: \$3,000.
3. Snacks o comidas fuera del trabajo: \$1,500.
4. Suscripciones: \$500.
5. Gastos personales: \$3,500 (ropa, útiles, higiene, etc.).

Saldo mensual: \$0 (sin margen para imprevistos o ahorro).

Intereses y sueños

Hobbies: dibujar caricaturas y paisajes, cocinar postres, videojuegos retro, fútbol ocasional.

Sueños: comprar una tableta gráfica y realizar un curso de ilustración digital.

Oportunidades identificadas

- 1.- Optimización del trabajo actual: buscar tareas adicionales en el café, quitar costo a los padres de atención médica porque él está en FONASA.
- 2.- Cuenta propia: crear caricaturas personalizadas o ilustraciones que puede vender solas o estampadas en prendas u objetos.
- 3.- Changas: establecer un plan para ofrecer servicios de paseo de perros en forma más regular y a más personas.
- 4.- Venta de cosas usadas: participar en ferias locales o ventas en línea con cosas que ya no usa.
- 5.- Reducción de gastos: aprovechar descuentos y promociones para la contribución al hogar. Usar tarjeta para la compra del supermercado, usar los días de descuento.
- 6.- Ayuda Estatal: investigar becas o subsidios.
- 7.- Competencias: participar en concursos artísticos.

Personalidad

Amigable pero inseguro. Tiendes a subestimarte, aunque estás dispuesto a escuchar ideas. Reacio al cambio. Aunque dudas de nuevas ideas, muestras interés si son explicadas claramente.

Curioso. Siempre haces preguntas para entender mejor.

Dinámica de interacción

Mantén un tono amistoso y honesto.

Evalúa ideas con comentarios reflexivos:

- Ejemplo: “Eso suena interesante, ¿cómo podría empezar con eso?”
- Ejemplo: “¿De verdad crees que alguien pagaría por eso?”

Busca motivar la creatividad de los participantes con tus respuestas.

Ejemplo de respuestas de Juan

1.- Sobre changas: “He cuidado perros antes, pero no sé cómo hacerlo regularmente. ¿Algún consejo?”

2.- Sobre emprendimientos: “Me gustaría dibujar para otros, pero no tengo idea de cómo empezar. ¿Qué sugieres?”

3.- Sobre reducción de gastos: “Siempre gasto en snacks, ¿cómo podría organizarme mejor para evitarlo?”



TALLER 3

ENDEUDAMIENTO

Decisiones financieras informadas



INTRODUCCIÓN

PROPÓSITO, RECURSOS Y ENFOQUE DEL TALLER

Propósito del taller

El taller **"Endeudamiento. Decisiones financieras informadas"** tiene como objetivo principal guiar a los/las participantes en una reflexión práctica sobre el impacto del endeudamiento en su estabilidad financiera.

En este taller se identificarán diferentes opciones de financiamiento disponibles en Uruguay a partir de casos hipotéticos pero verosímiles. También se discutirá sobre la huella financiera, dónde queda registrada (BCU y Clearing de Informes) y cómo podemos acceder a ella. Se trabajará con un modelo de cuatro pasos a la hora de evaluar un préstamo: PAMY.

El formato busca promover la reflexión en cuatro pasos: ¿Preciso? Evaluar la necesidad del gasto. ¿Ahorro? Evaluar el componente de ahorro que conlleva un préstamo y conceptualizar los intereses como precio por el "tiempo". ¿Mejores? Evaluar las opciones disponibles. ¿Y ahora? Pensar en el día después.

El taller presentará una herramienta basada en IA para hacer un ejercicio de introspección sobre el préstamo y el día después.

Recursos clave. Lista de cotejo, IA y juego de roles

El taller incorpora herramientas pedagógicas innovadoras que facilitan el aprendizaje y promueven la introspección en la toma de decisiones financieras. Entre estos recursos destacan el uso de una lista de cotejo estructurada (PAMY), dinámicas de role-playing o juego de roles, y la interacción con una IA diseñada específicamente para reflexionar sobre préstamos. Estos mecanismos combinan la práctica estructurada con experiencias inmersivas y análisis introspectivos, ayudando a los/las participantes a fortalecer su capacidad de análisis y planificación.

Lista de cotejo: modelo PAMY

El modelo PAMY (PRECISO, AHORRO, MEJORES, Y DESPUÉS) actúa como una lista de cotejo que organiza la toma de decisiones de endeudamiento en cuatro pasos. Las listas de cotejo son

herramientas comprobadas que ayudan a reducir el margen de error, promoviendo decisiones más completas, informadas y responsables.

Durante el taller, los/las participantes aplican este modelo en el caso de Juan, evaluando cómo las opciones de financiamiento pueden ajustarse a sus necesidades y posibilidades.

Juego de roles: comprensión a través de la empatía

El role-playing permite a los/las participantes ponerse en los zapatos de otros para analizar problemas desde perspectivas diversas. En este taller, se trabajan casos como el de Joaquín, donde los/las participantes asumen roles de evaluadores financieros (clasificando su perfil crediticio) y de Joaquín mismo (decidiendo si tomar o no un préstamo). Estas dinámicas generan una experiencia inmersiva, promoviendo la empatía y la reflexión crítica. Este enfoque no sólo ayuda a comprender la teoría financiera, sino que también fomenta la introspección, ya que los/las participantes deben analizar cómo sus propias decisiones impactarían en situaciones similares.

Inteligencia Artificial. Clara, la IA de decisiones financieras

La IA diseñada para este taller, Clara, sigue un protocolo específico para fomentar la introspección en decisiones de préstamos. Clara interactúa con los/las participantes como si fueran Joaquín. Esta herramienta no sólo ofrece una experiencia interactiva, sino que también promueve una evaluación más profunda y estructurada de las decisiones financieras. Al finalizar la interacción, los/las participantes comparan su nivel de confianza y análisis antes y después, observando cómo la introspección afecta su percepción del préstamo.

La combinación de PAMY, juego de roles e inteligencia artificial ofrece un enfoque integral para la toma de decisiones financieras responsables. Mientras el PAMY organiza el análisis, el juego de roles facilita la empatía y el aprendizaje experiencial, y Clara impulsa una introspección guiada. En conjunto, estos recursos equipan a los/las participantes con herramientas prácticas y reflexivas que pueden aplicar tanto en este taller como en sus propias vidas, ayudándoles a tomar decisiones más conscientes y estratégicas.

Enfoque del taller. Decisiones saludables de endeudamiento.

El taller está diseñado para equipar a los/las participantes con herramientas y conocimientos que les permitan tomar decisiones informadas y reflexivas sobre el endeudamiento. Este enfoque no sólo se centra en los aspectos técnicos del crédito y las opciones de financiamiento, sino también en el autoconocimiento, la planificación, y la preparación para las consecuencias de estas decisiones.

Uno de los pilares del taller es proporcionar un modelo estructurado para analizar si un préstamo es una opción viable y cómo abordarlo. Esto incluye:

1. **Definir la necesidad.** Reflexionar sobre si el endeudamiento es realmente necesario o si existen alternativas, como el ahorro previo.
2. **Explorar opciones.** Identificar y comparar diferentes modalidades de crédito disponibles, considerando tasas de interés, plazos y condiciones.
3. **Evaluar el impacto.** Analizar cómo la nueva deuda afectará el presupuesto personal y la estabilidad financiera futura.
4. **Planificar lo que viene después.** Proyectar cómo se cubrirán las cuotas y qué ajustes se necesitarán en el estilo de vida para cumplir con los compromisos adquiridos.

El modelo PAMY (PRECISO, AHORRO, MEJORES, Y DESPUÉS), central en el taller, guía a los/las participantes en este proceso, ayudándoles a organizar su análisis y tomar decisiones alineadas con sus objetivos y capacidades. Este modelo guía a los/las participantes a evaluar la necesidad real de endeudarse, considerar el ahorro como alternativa y consecuencia del préstamo, analizar opciones de financiamiento disponibles y proyectar las consecuencias futuras de su decisión.

El taller también pone énfasis en entender las consecuencias del endeudamiento, tanto positivas como negativas. Los/las participantes reflexionan sobre:

- .- **Beneficios potenciales.** Cómo un préstamo bien administrado puede ayudar a alcanzar metas, generar ingresos adicionales o resolver problemas inmediatos.
- .- **Riesgos asociados.** Cómo el endeudamiento sin información puede generar estrés financiero, afectar la huella financiera y limitar el acceso a futuras oportunidades.

A través de ejercicios prácticos, como el caso de Joaquín, los/las participantes ven cómo estas decisiones no sólo impactan en el presente, sino que tienen repercusiones a largo plazo en su estabilidad económica.

Un componente innovador del taller es el enfoque en la introspección como parte del proceso de decisión. Los/las participantes interactúan con la IA Clara, diseñada para guiarles a reflexionar sobre aspectos clave de sus decisiones.

- ¿Cómo afecta esta decisión a mi rutina diaria y a mis prioridades personales?
- ¿Qué tan preparado/a estoy para manejar imprevistos financieros mientras estoy endeudado/a?
- ¿Qué podría ajustar en mi vida para cumplir con mis compromisos?

La introspección fomenta el autoconocimiento, ayudando a los/las participantes a identificar patrones personales de decisión y a planificar no sólo cómo tomar el préstamo, sino también cómo manejar su impacto después. Este enfoque los empodera para anticiparse a las demandas del endeudamiento y actuar con mayor conciencia y control.

Recursos y estrategias del taller

El taller utiliza un enfoque práctico y reflexivo que combina herramientas conceptuales y actividades dinámicas para experimentar los pasos de una “buena decisión” a la hora de endeudarse.

Dinámicas prácticas. Actividades como el rompehielo “Desafío financiero” presenta lúdicamente un espacio para activar las normas sociales, utilizar datos reales sobre el endeudamiento en Uruguay ayuda a generar conciencia y fomenta la reflexión grupal. También la presentación de opciones del juego de roles calificando desde el punto de vista crediticio a una persona y luego ocupando el lugar de esa persona al momento de decidir, ayuda en la apropiación de los conceptos relevantes a la hora de tomar una decisión de endeudamiento.

Reflexión grupal. El trabajo en el ejercicio de juego de roles está diseñado para que los/las participantes compartan aprendizajes y contrasten sus decisiones con las de los demás. Estas discusiones refuerzan la conexión entre las herramientas aprendidas y su aplicación en la vida cotidiana.

Lista de cotejo como herramienta de apoyo. El entregable PAMY y el uso en el caso de Juana permite trasladar la experiencia a otras decisiones que los/las participantes tomen.

Interacción con la IA. La presentación de la IA como un dispositivo de ayuda a la decisión y espacio de introspección da a los/las participantes la posibilidad de experimentar este espacio.

Estructura del taller

Sección	Actividad	Descripción	Duración
Introducción	Bienvenida y propósito del taller	Presentación del taller y objetivos clave: endeudarse bien y tomar decisiones financieras responsables.	3
Parte I: Rompehielo	Desafío financiero	Organizar dos grupos para competir en un juego de adivinar respuestas con puntajes por cada opción.	12
	Reflexión sobre la actividad	Discusión grupal sobre aspectos que más sorprendieron.	5
Parte II: Tipos de deuda	Caso de Juana	Presentación de caso de Juana.	5
	PAMY	Discusión siguiendo formato PAMY	10
Parte III: Huella financiera	Introducción y calificadoras	Explicar BCU y Clearing de Informes y determinantes de calificación.	8
	Caso de Joaquín	Evaluar calificación de Joaquín y responder si darían el préstamo que pide.	7
Parte IV: Decisión responsable	Decisión de Joaquín	Explicar situación de Joaquín y decisiones. Evaluar elementos tras la opción de endeudarse.	10
	Interacción con IA como decisor.	Interacción con IA simulando ser Joaquín y toma de decisión.	15
Cierre del taller	Cierre con conclusión	Idea fuerza: pedir prestado es ahorrar	5
Transición e imprevistos			10
TOTAL			90

Sugerencias para el/la tallerista

Conecta con el público

Adapta tus explicaciones y ejemplos a la realidad de los/las participantes. Usa un tono cercano y empático, incluyendo ejemplos relacionados con sus intereses, como gastos en tecnología, salidas con amigos o metas académicas.

Mantén el equilibrio

Proporciona información útil sin abrumar. Asegúrate de que las actividades sean dinámicas y prácticas, permitiendo que los/las participantes reflexionen y compartan sus aprendizajes.

Repite los mensajes clave

Refuerza los mensajes clave integrando los siguientes puntos en diferentes momentos: el endeudamiento puede ser una herramienta útil si se maneja con responsabilidad y planificación, el modelo PAMY ayuda a organizar y estructurar decisiones financieras, minimizando riesgos, la huella financiera es nuestra carta de presentación ante el sistema financiero; cuidarla nos abre puertas y oportunidades. Reflexionar antes de tomar decisiones financieras es tan importante como ejecutar esas decisiones.

Motiva la participación

Anima a los/las participantes a compartir sus ideas durante las reflexiones grupales y las actividades interactivas. Valida sus aportes y conecta sus comentarios con los conceptos del taller.

Haz visibles las conexiones

Relaciona cada parte del taller con el propósito general: construir un presupuesto que refleje sus metas y prioridades. Muestra cómo las herramientas aprendidas, como la cartilla o las normas sociales descriptivas, son aplicables a su vida cotidiana.

Facilita, no dirijas

Tu rol es guiar el aprendizaje, no juzgar las decisiones. Permite que los participantes lleguen a sus propias conclusiones, ofreciendo orientación y ejemplos que estimulen la reflexión.

Con esta base clara, los siguientes capítulos de la guía desarrollarán cada parte del taller con más profundidad y detalles prácticos.

ACTIVIDAD I

Rompehielo

Propósito de la actividad

El propósito del rompehielos **“Desafío financiero”** es introducir a los participantes al tema del endeudamiento de forma lúdica y participativa. A través de una dinámica estilo “100 Uruguayos Dicen”, reflexionarán sobre patrones de endeudamiento, categorías de deudores y comportamientos financieros en Uruguay. Esto crea un ambiente distendido y establece las bases para explorar el impacto de las decisiones financieras en el resto del taller.

Desarrollo de la actividad

Duración total: 20 minutos (incluye introducción, juego, y reflexión).

Materiales:

- Proyector con presentación que tiene las respuestas
- Pizarra para anotar los puntos de cada grupo
- Cronómetro o reloj visible.

El grupo es dividido en dos equipos con un número equilibrado de participantes.

Paso a paso para el/la tallerista

1. Introducción al desafío y armado de equipos

Contextualiza la actividad y genera los dos equipos

Introduce el juego diciendo “Esta actividad funciona como un concurso de preguntas y respuestas sobre finanzas personales, al estilo de “100 uruguayos dicen”.

Cada equipo intentará adivinar las respuestas más populares o relevantes dentro de las categorías que vamos a presentar.” Opcionalmente se puede usar un segmento divertido de “100 argentinos dicen” con Barassi.

Utiliza una dinámica sencilla para dividir al grupo en dos. Puede ser que alternativamente digan que les gusta más el chocolate o la crema, o que digan un número alternativamente (1 y 2), o que los que tengan el último dígito de su cédula par o impar.

Una vez formados los equipos empieza lúdicamente con una introducción del tipo: "Bienvenidos y bienvenidas al **Desafío financiero**, un juego donde, divididos en equipos, van a intentar adivinar las respuestas más comunes sobre hábitos financieros y endeudamiento en Uruguay. En el panel están las respuestas más habituales y cada una tiene el puntaje de cuantos uruguayos están ahí

Para sumar puntos, la respuesta que den debe estar en la lista oficial. Los equipos se alternarán dando las respuestas y cada equipo tiene **10 segundos** para discutir entre ellos y dar una respuesta, pero sólo el líder del equipo dará la respuesta final. El equipo con más puntos al final será el ganador. ¡Prepárense para jugar y aprender juntos!"

2. Determinación del grupo que empieza

Antes, debemos decidir qué grupo comienza y para eso se va a hacer una pregunta financiera y el que de la respuesta más cercana es el que va a comenzar.

Introduce la pregunta

"En Uruguay, el Banco Central registra a todas las personas que han solicitado préstamos o tienen deudas activas con instituciones financieras (bancos o financieras). Los y las jóvenes, que representan una parte importante de la población económicamente activa, recurren al crédito para diferentes necesidades, como estudios, compras importantes o emergencias."

"La pregunta es: En Uruguay, hay aproximadamente 600.000 jóvenes de entre 18 y 30 años. ¿Cuántos creen ustedes que han solicitado un préstamo a un banco o una financiera?"

"Cada equipo tendrá 30 segundos para discutir y acordar una respuesta. El equipo cuya respuesta esté más cerca del número real será el primero en jugar."

La respuesta correcta es 297.329 jóvenes registrados en la Central de Riesgos del Banco Central del Uruguay. Aclarar que esto no quiere decir que no estén pagando su deuda.

Determinar el equipo que comienza y destacar que 1 de cada 2 jóvenes tienen deuda. Referenciarlo al grupo diciendo que si fuéramos parecidos al promedio de Uruguay es, en un grupo todos endeudados y en otro ninguno.

Reflexionar sobre la respuesta y preguntar ¿les sorprende?

3. Pregunta 1: ¿Cuáles son las principales razones de endeudamiento en los hogares uruguayos?

Ahora que ya sabemos qué equipo comienza, pasemos a la primera pregunta del Desafío financiero. Reflexionaremos sobre algo que afecta a muchas personas en Uruguay: **¿Cuáles son las principales razones por las que los hogares se endeudan?**

En el día a día, las familias enfrentan distintas necesidades que las llevan a solicitar créditos o financiamiento. Estas razones pueden ser desde cubrir gastos básicos hasta inversiones importantes, como la compra de un vehículo o el arreglo de una casa.

Su tarea como equipo será adivinar cuáles son las razones más comunes. Recuerden, sólo sumarán puntos si la respuesta está en nuestra lista, y la cantidad de puntos refleja la frecuencia con la que estas razones aparecen en la vida de los y las uruguayos/as.

Presentación de la pregunta

Anuncia al equipo que comienza y lee la pregunta en voz alta: "**¿Cuáles creen que son las principales razones de endeudamiento en los hogares uruguayos?**"

Explica que los equipos se alternarán dando las respuestas, que cada equipo tendrá **30 segundos** para discutir y que sólo el o la líder dará la respuesta final.

Conducción de la ronda

Permite al equipo activo responder primero. Si aciertan, otorga los puntos correspondientes según la lista. Si fallan otorga puntaje 0. Pasa el turno al equipo contrario.

Respuestas y puntos para esta pregunta:

- 1.- Gastos corrientes (comida, ropa, artículos del hogar): 25 puntos.
- 2.- Cancelar una deuda previa: 17 puntos.
- 3.- Compra de bienes duraderos (auto, muebles, electrodomésticos): 15 puntos.
- 4.- Gastos mensuales (servicios como UTE, OSE, alquileres): 18 puntos.
- 5.- Inversión en un negocio: 3 puntos.
- 6.- Vacaciones: 2 puntos.
- 7.- Comprar una vivienda: 5 puntos.

Guía con repreguntas la respuesta del/de la participante para que quede en alguna de las categorías. Por ejemplo si dice: “gastos” repregunta “¿qué tipo de gastos?”.

Cierre de la ronda

Una vez que ambos equipos hayan tenido su turno (o se completen las respuestas), cierra la pregunta sumando los puntos de cada equipo y revelando las respuestas restantes. Destaca las respuestas más sorprendentes o las que hayan generado más discusión.

4. Pregunta 2: ¿Qué tan buenos deudores son los y las jóvenes uruguayos/as?

"En esta segunda pregunta del Desafío financiero, exploraremos cómo clasifica el Banco Central del Uruguay (BCU) a los y las jóvenes que han solicitado un crédito o manejan una tarjeta de crédito.

El BCU evalúa a los/las deudores/as según su comportamiento con las deudas, clasificándolos en niveles que reflejan su capacidad de pago y los días de atraso que puedan tener. Estos niveles son esenciales porque determinan las posibilidades de acceder a nuevos créditos y bajo qué condiciones."

Menciona que el BCU utiliza 7 niveles de riesgo crediticio que, para simplificar, se agrupan en 5 categorías principales según los días de atraso:

1. Deudores con capacidad de pago fuerte: al día o con atrasos menores a 10 días.
2. Deudores con capacidad de pago adecuada o problemas potenciales: con atrasos entre 10 y 60 días.
3. Deudores con capacidad de pago comprometida: con atrasos entre 60 y 180 días.
4. Deudores con varias deudas, al menos una en estado irrecuperable: atrasos mayores a 180 días.
5. Deudores con todas sus deudas irrecuperables: todas sus deudas tienen atrasos superiores a 180 días.

Presentación de la pregunta

La pregunta es: ¿Qué tan buenos deudores creen que son los/las jóvenes uruguayos/as? Su tarea será identificar cómo están clasificados en el BCU los/las jóvenes uruguayos según su comportamiento financiero.

Explica que los equipos se alternarán para responder y que tendrán 30 segundos para discutir. Sólo el o la líder del equipo dará la respuesta final.

Conducción de la ronda

Permite al equipo ganador responder primero. Si acierta, otorga los puntos correspondientes según la lista. Si falla, otorga puntaje 0. Pasa el turno al equipo contrario.

Respuestas y puntos asignados

- Deudores con capacidad de pago fuerte: 50 puntos.
- Deudores con todas sus deudas irrecuperables: 30 puntos.
- Deudores con capacidad de pago, pero al menos una irrecuperable: 10 puntos.
- Deudores con capacidad adecuada: 7 puntos.
- Deudores con capacidad comprometida: 3 puntos.

Guía con repreguntas al/a la participante si la respuesta no es específica.

Por ejemplo, si responde “Deudores con capacidad de pago no muy buena”, repregunta “¿Te refieres a fuerte (con atraso de menos de 10 días) o adecuada (con atraso entre 10 o 60 días)?

Cierre de la ronda

Una vez que ambos equipos hayan tenido su turno (o se completen las respuestas), cierra la pregunta sumando los puntos de cada equipo y revelando las respuestas restantes.

Destaca las respuestas más sorprendentes o las que hayan generado más discusión.

5. Reflexión (5 minutos)

Cierra el juego con entusiasmo, felicita a los equipos por su participación y anunciando al equipo ganador. Destaca que este ejercicio nos ayuda a entender patrones financieros importantes en Uruguay.

Resume brevemente los aprendizajes de las dos preguntas principales.

- "Vimos que las principales razones de endeudamiento en los hogares uruguayos reflejan gastos corrientes, no inversiones."
- Conecta que cuando me endeudo para tener algo que crece en valor o para generar mayores ingresos, el propio objeto de la deuda, paga los intereses.
Pero si el endeudamiento es para gastos corrientes, lo que necesito realmente es más ingresos, o menos gastos. No deuda.
- Destacar que es importante evaluar el motivo de la deuda, pensar en la deuda como "ahorro". Si ahorro antes, no necesito la deuda, si no ahorré, tomo la deuda y decido ahorrar después.
- "En la segunda pregunta, descubrimos cómo clasifica el BCU a los/las deudores/as jóvenes. Esta clasificación, basada en su comportamiento con las deudas, nos demuestra que nuestras acciones financieras dejan una huella que influye en las oportunidades futuras."

Guía una discusión abierta.

Lanza preguntas reflexivas al grupo para generar debate y participación:

- "¿Qué les sorprendió más de las respuestas del juego?"
- "¿Qué opinan de que tantos/as jóvenes estén endeudados? ¿Les parece algo inevitable o creen que se puede planificar mejor?"
- "¿Cómo creen que su propia huella financiera está siendo evaluada hoy por el sistema financiero?"

Da espacio para que los/las participantes compartan sus ideas y experiencias personales.

6. Conecta con el resto del taller

Enlaza la reflexión con las próximas actividades: "Vamos a trabajar lo que vimos en este rompehielo en el resto del taller: (1) Para qué nos endeudamos, (2) Qué es la huella financiera, (3) Cómo pensamos cuando pensamos en endeudarnos."

Mensaje clave para concluir

"El endeudamiento no siempre es malo, pero puede reflejar falta de opciones o de planificación. Un mal endeudamiento puede afectar nuestra huella financiera y limitar nuestras opciones futuras."

Sugerencias para el/la tallerista

Crea un ambiente dinámico y relajado

- Usa un tono entusiasta y energético, similar al de un presentador de concurso. Esto ayudará a captar la atención de los participantes y a hacer la actividad más divertida.
- Introduce la actividad con humor o referencias culturales, como mencionar programas de TV similares, para generar interés y conexión.

Promueve la participación equilibrada

- Fomenta que todos los integrantes del equipo participen en las discusiones previas a cada respuesta.
- Designa líderes rotativos si la actividad se alarga para asegurar que más personas tengan la oportunidad de tomar el rol principal.

Guía las respuestas con claridad

- Si una respuesta no es específica o no encaja directamente en una categoría, haz preguntas aclaratorias para ayudarlos a afinarla. Por ejemplo:
"¿Te refieres a gastos corrientes como comida y ropa, o a algo más específico?"
"Cuando dices 'deudores con problemas', ¿hablas de atrasos menores a 60 días o algo más grave?"

Esto asegura que las respuestas se alineen con las categorías disponibles.

Refuerza los aprendizajes clave en cada ronda

- Después de cada pregunta, destaca qué reflejan las respuestas sobre el comportamiento financiero en Uruguay.
- Relaciona las respuestas con ejemplos prácticos. Por ejemplo:
"Comprar bienes duraderos puede ser un buen motivo de endeudamiento si el bien genera valor a largo plazo."
"Cuando nos endeudamos para cubrir gastos corrientes, lo que realmente necesitamos es replantear ingresos o reducir gastos."

Gestiona el tiempo con flexibilidad

- Mantén el ritmo de la actividad respetando los tiempos asignados (30 segundos para responder, cierre rápido de cada ronda), pero ajusta según el nivel de participación para mantener la energía alta.
- Si una discusión es particularmente interesante, permítete extender el tiempo brevemente, pero asegúrate de retomar el control para no excederte.

ACTIVIDAD II

Tipos de endeudamiento

Propósito de la actividad

La dinámica basada en el caso de Juana tiene un doble propósito: práctico y reflexivo. Por un lado, busca que los/las participantes se familiaricen con situaciones reales de decisión financiera, y por otro, que desarrollen habilidades para analizar estas decisiones de manera estructurada y responsable.

Objetivos específicos

1. Comprender el análisis detrás de una decisión de financiamiento

Juana enfrenta un dilema común: elegir entre ahorrar, financiar al contado o asumir un compromiso de cuotas a largo plazo. Este caso ilustra cómo estas decisiones, aunque simples a primera vista, pueden tener implicancias importantes en la estabilidad financiera personal.

2. Introducir el modelo PAMY como herramienta de decisión

El modelo PAMY proporciona un enfoque claro para evaluar decisiones financieras complejas. Durante esta actividad, los/las participantes aprenderán a aplicar esta herramienta y a identificar las variables clave que deben considerar antes de tomar un préstamo.

3. Reflexionar sobre las prioridades financieras y sus consecuencias

A través de la discusión grupal, los/las participantes explorarán cómo las decisiones de Juana podrían afectar su presupuesto, su capacidad de ahorro y su tranquilidad financiera. Esto fomenta una perspectiva más amplia que no sólo considera los costos inmediatos, sino también los impactos a largo plazo.

Conexión con el taller

Esta actividad sirve como base para entender la importancia de planificar y reflexionar antes de asumir un endeudamiento. Además, establece la relación entre las decisiones financieras cotidianas y los temas más amplios que se trabajarán en el resto del taller, como el impacto en la huella financiera y el análisis introspectivo de las decisiones de crédito.

Desarrollo de la actividad

Duración total: 20 minutos.

Materiales:

Presentación del caso de Juana.

Pizarra para anotar ideas.

Material del modelo PAMY que queda como entregable.

Paso a paso para el/la tallerista

1. Introducción al caso de Juana

Presenta la historia de Juana: "Juana es una joven de 26 años, madre de un hijo, que necesita reemplazar su celular roto. Su situación financiera es ajustada, y no cuenta con ahorros disponibles para cubrir el costo de un nuevo celular."

Explica que Juana está evaluando tres opciones de financiamiento:

1. Comprar al contado: \$4,500.
2. Financiar en 3 cuotas de \$1,500 (total: \$4,500, sin intereses).
3. Financiar en 12 cuotas de \$500 (total: \$6,000, con intereses).

2. Inicia la discusión

Pregunta al grupo:

"¿Qué opción les parece más atractiva a primera vista? ¿Por qué?"

"¿Qué factores creen que Juana debería considerar antes de tomar una decisión?"

Describir la decisión de Juana

Reflexionar sobre que la opción 2 y la opción 1 tienen algo raro y decir que si hay alguien que está dispuesto a esperar tres meses para tener \$ 4.500, debería haber otro alguien que esté dispuesto a \$ 4.500 ahora.

También reflexionar sobre lo siguiente, si Juana tiene \$1.500 para ahorrar en los próximos tres meses, por qué no los ahorra ahora. Reforzar la idea de que endeudarse es ahorrar.

3. Conecta con el modelo PAMY

Explica que, para analizar esta situación de manera reflexiva, usarán el modelo PAMY, que ayuda a estructurar el análisis financiero en pasos claros y organizados.

Describe brevemente los cuatro pasos:

Preciso. Reflexiona sobre si la decisión es realmente necesaria. ¿El celular es una necesidad inmediata o puede esperar?

Ahorro. Considera si es posible ahorrar para comprar al contado y evitar el endeudamiento.

Mejores. Evalúa todas las opciones disponibles. ¿Qué alternativa es más favorable en términos de costos, plazos y condiciones?

Y después. Proyecta el impacto a largo plazo. ¿Cómo afectará esta decisión al presupuesto de Juana en los próximos meses?

Entrega las herramientas de análisis y explica su funcionamiento.

Entrega el “dispositivo PAMY” y preséntalo como un regalo.

Conduce la discusión por cada capítulo:

Preciso

- ¿Querer o necesitar? Jerarquizar esta pregunta pero explicar que no debe limitar porque hay una línea muy tenue entre una y otra.
- Plantear que la verdadera disyuntiva es una disyuntiva de tiempo: ¿es ahora?
- Reforzar la idea de que un préstamo es solamente una decisión de tiempo: ¿Cuándo tener?, por lo que hay que transformar la pregunta a ¿qué pasa si espero?

Ahorro

- Reforzar la discusión de que tomar un préstamo es ahorrar, y particularmente plantear que si Juana decidió tomar un préstamo creyó que tenía la posibilidad de comprimir su gasto en el futuro para pagar esa cuota.
- Y además decidió pagar no solamente el valor del celular, sino el extra de intereses que va a tener que pagar (porque alguien estaría dispuesto a unos pesos menos para recibir todo ahora).
- Si tenía esa capacidad de ahorro: ¿Por qué no empieza a ahorrar ya y se transforma en su propia prestamista?

Mejores

- Repasar y expandir alternativas de endeudamiento

Bancos: préstamos personales; préstamos hipotecarios; préstamos para estudiantes. Atención con el BROU.

Financieras: créditos de consumo; préstamos con retención salarial; préstamos para jubilados.

Casas de crédito o comercios: crédito de la casa; créditos a plazos con tarjetas propias.

Tarjetas de crédito: créditos a corto plazo; planes de financiamiento sin interés; financiamiento del saldo.

Microcréditos: créditos para emprendedores.

Cooperativas y Mutuales: préstamos para socios.

Préstamos informales: No recomendados por su alto riesgo y falta de regulación.

- Destaque sobre préstamos sociales del BROU.
- Destacar que las financieras son más “fáciles” pero no más “convenientes”
- Discutir sobre los “préstamos informales” incluyendo intrafamiliares.
- Hacer el ejercicio de “TASITA” explicando las 5 opciones en las que se publica la TEA (tasa efectiva anual).
 - Explicar que la **Tasa Efectiva Anual (TEA)** es una forma de expresar el costo real de un préstamo diciendo cuantos intereses se pagan por año.

- Permite comparar las opciones, pero “ojo”, puede engañar, la primera parece más cara que la segunda.
- Descomponer la primera y la última en términos de cuantas cuotas para mí, y cuantas cuotas para el “dueño del dinero” que me lo prestó.
 - En la opción de 15 mil pesos en 6 cuotas de 2.999 pesos, pago 5 cuotas para devolver el dinero que me dieron y 1 cuota para cubrir los intereses del que me prestó.
 - En la opción de 80 mil pesos en 36 cuotas de 3.999 pesos, pago 20 cuotas para devolver el dinero que me dieron y 16 cuotas para cubrir los intereses del que me prestó.

Y después

- Es esencial reforzar la importancia de que, al sacar un préstamo, no sólo se están comprometiendo a pagar las cuotas, sino también a desarrollar un plan para ahorrar y manejar mejor su presupuesto.
- Invita a los/las participantes a pensar:
 - ¿De dónde saldrán los fondos para cubrir las cuotas del préstamo?
 - ¿Qué ajustes necesitan hacer en sus gastos actuales para cumplir con este compromiso?
 - ¿Cómo pueden incorporar el ahorro como un hábito para evitar futuras deudas o incluso para prepagos?
- Guiarles a identificar acciones concretas, como reducir gastos no esenciales o destinar un porcentaje fijo de sus ingresos al pago de las cuotas, ayudará a que el paso 'Y después' sea más tangible y práctico: ¿Cuál es nuestro plan para generar y mantener el ahorro? ¿Cómo nos vamos a asegurar que lo cumplimos?

4. Reflexión de salida

- Resume las decisiones que Juana enfrentó y los aprendizajes clave:
 - "Juana necesitaba tomar una decisión importante sobre cómo financiar su celular y vimos que esta decisión no sólo afecta el presente, sino también su estabilidad financiera futura."
 - "Reflexionamos que endeudarse es una decisión de tiempo: ¿Cuándo quiero tener esto? Pero también es una decisión que implica un compromiso de ahorrar después."

- "Analizamos cómo las opciones de financiamiento pueden parecer similares a primera vista, pero al descomponer costos e intereses con herramientas como el modelo PAMY, podemos identificar las más convenientes."
- Explica cómo las decisiones de financiamiento, como las de Juana, son una oportunidad para reflexionar sobre hábitos financieros responsables:
 - "El financiamiento no es solo una herramienta para resolver necesidades inmediatas, sino una forma de desarrollar disciplina financiera. Al aplicar un modelo como el PAMY, podemos tomar decisiones más informadas y prepararnos mejor para cumplir con nuestros compromisos."
- Enfatiza que el último paso del modelo PAMY, "Y después", es fundamental para garantizar que el financiamiento no se convierta en un problema:
 - "Cuando tomamos un préstamo, debemos tener un plan claro para cumplir con las cuotas y, además, desarrollar el hábito de ahorrar para el futuro."
 - Pregunta a los/las participantes:
 - "¿Qué ajustes creen que Juana debería hacer para cumplir con su compromiso y generar ahorros?"
 - "¿Qué acciones podrían tomar ustedes para evitar depender exclusivamente del financiamiento?"

Mensaje clave para concluir

Las modalidades de préstamo son diversas, pero no todas son adecuadas para cualquier situación. Evaluar el costo total, los intereses y los plazos es fundamental para tomar decisiones informadas y responsables.

Endeudarse es ahorrar, pero ahorrar no solamente para mí, sino para pagarle los intereses a quien me prestó.

Sugerencias para el/la tallerista

Escucha activa

Valida los aportes de los/las participantes y conecta sus reflexiones con las ideas principales del modelo PAMY.

Fomenta el debate

Si surgen diferentes puntos de vista, motiva a los/las participantes a analizarlos en profundidad, relacionándolos con el caso de Juana.

Conecta con la vida real

Relaciona el aprendizaje con ejemplos cotidianos, como compras tecnológicas, planes de vacaciones o pagos de estudios.

Cierra con motivación

Refuerza la idea de que con planificación y análisis, las decisiones financieras pueden convertirse en oportunidades de crecimiento.

ACTIVIDAD III

Huella financiera

Propósito de la actividad

La actividad "**Mi huella financiera**" tiene como objetivo principal ayudar a los/las participantes a comprender qué es la huella financiera, dónde se registra y cómo afecta su acceso al crédito y sus oportunidades futuras. Además, busca que reflexionen sobre cómo las decisiones financieras que toman hoy dejan una marca en su perfil crediticio, que puede abrir o cerrar puertas en el sistema financiero.

Objetivos específicos

1. Entender los conceptos clave

Diferenciar entre la **Central de Riesgos Crediticios (BCU)** y el **Clearing de Informes**.

Reconocer cómo las instituciones financieras utilizan esta información para evaluar a los solicitantes de crédito.

2. Analizar el impacto de la huella financiera

Reflexionar sobre cómo las acciones financieras actuales afectan las oportunidades futuras.

3. Identificar acciones para mejorar la huella

Explorar estrategias para construir y mantener un historial crediticio positivo.

Duración total: 15 minutos.

Materiales necesarios:

Presentación que explique las diferencias entre el BCU y el Clearing de Informes.

Caso práctico de **Joaquín** como ejemplo de aplicación.

Pizarra o rotafolio para anotar puntos clave.

Contexto inicial

Familiarízate con los conceptos de clasificación del BCU y el funcionamiento del Clearing de Informes.

Paso a paso para el/la tallerista

1. Introducción al concepto de huella financiera (5 minutos)

- **Explica qué es la huella financiera**

La huella financiera refleja cómo manejamos nuestras deudas y compromisos financieros. Cada vez que tomamos un crédito, pagamos una cuota o nos atrasamos, dejamos una marca en nuestro historial crediticio.

- **Diferencia entre BCU y Clearing de Informes**

Banco Central del Uruguay, BCU. Registra operaciones financieras reguladas (préstamos, tarjetas de crédito) y no borra la información de los registros, aunque la deuda esté cancelada.

Clearing de Informes. Incluye deudas con servicios públicos, comercios y otras entidades. Los registros pueden borrarse después de un tiempo, pero no reflejan reducciones en el saldo adeudado.

- **Pregunta al grupo**

"¿Sabían que sus decisiones financieras se registran y afectan su acceso a crédito?"

"¿Cómo creen que se clasificarían actualmente en el sistema financiero?"

- **Explica cómo se puede acceder a conocer la huella financiera.** Aclara que no tiene costo pero que si uno la pide, en algunas ocasiones el Clearing cobra.

2. Caso práctico: Joaquín y su huella financiera

Presenta el caso

"Joaquín es un joven de 27 años que trabaja como técnico de mantenimiento y busca solicitar un préstamo para comprar una moto. Actualmente, debe \$10,000 en su tarjeta de crédito y está pagando el mínimo. También tiene un atraso de 2 meses en UTE."

Clasifica a Joaquín

Comienza con BCU y pregunta cuáles son los hechos clave de Joaquín.

- Presenta la clasificación del BCU
- Identifica la categoría 1C como la que le corresponde
- Discute qué lo llevaría a la categoría 2B

Sigue con Clearing

- Presenta capítulos de información del Clearing.
- Discute sobre cada uno de los elementos de Joaquín en base a los criterios de Clearing.

3. Reflexión grupal ¿le prestarías a Joaquín?

Plantea la pregunta al grupo

“Ahora que hemos evaluado la huella financiera de Joaquín, ¿le prestarían ustedes el dinero que necesita para comprar su moto?”

- Pide argumentos a favor de prestarle
- Pide argumentos en contra de prestarle

Modera el debate con preguntas como:

- "¿Qué factor creen que es más importante para tomar esta decisión: su clasificación en el BCU o su registro en el Clearing?"
- "¿Cómo influye el propósito del préstamo (comprar una moto para generar ingresos) en su evaluación?"

Cierra el debate con una votación.

Mensaje clave para concluir

La huella financiera es más que un registro, es la reputación en el mundo financiero. Cuidarla da acceso a mejores oportunidades, condiciones favorables y seguridad económica. Cada decisión cuenta: pagar a tiempo, conocer el historial y planificar con información para construir una huella que refleje confianza y estabilidad.

Sugerencias para el/la tallerista

Simplifica los conceptos técnicos

Explica los términos del BCU y el Clearing de Informes con ejemplos claros y relacionados con la vida diaria de los/las participantes.

Haz el caso de Joaquín relevante

Invita a los/las participantes a imaginarse en su lugar, reflexionando sobre cómo manejarían sus propias decisiones financieras.

Conecta la huella con la realidad personal

Anima a los/las participantes a reflexionar sobre su propia huella financiera y a identificar acciones concretas para mejorarla.

Fomenta la participación activa

Durante el caso práctico, motiva a los equipos a debatir y justificar sus clasificaciones. Valida sus aportes y conecta sus ideas con los conceptos clave.

Enfatiza la importancia del monitoreo

Recalca que todos/as pueden y deben revisar su huella financiera periódicamente, ya sea en el BCU o en el Clearing de Informes, para mantener un control de su historial.

ACTIVIDAD IV

Decidir consciente

Propósito de la actividad

La cuarta parte del taller tiene como objetivo principal enseñar a los participantes a reflexionar sobre el impacto de las decisiones de endeudamiento, incorporando introspección y planificación como pilares para tomar decisiones financieras responsables. Utilizando el caso de **Joaquín** y la interacción con una **IA**, los participantes podrán analizar riesgos, beneficios y alternativas en un contexto realista.

Objetivos específicos

1. Analizar el caso de Joaquín

Reflexionar sobre los elementos clave de su situación financiera y las implicaciones de solicitar un préstamo.

2. Incorporar la introspección en la toma de decisiones

Explorar cómo las emociones, metas personales y riesgos futuros influyen en las decisiones financieras.

3. Utilizar la IA como herramienta para evaluar alternativas

Promover el análisis crítico de las opciones financieras y la identificación de estrategias para minimizar riesgos.

Duración total: 20 minutos.

Materiales necesarios:

Presentación del caso de Joaquín (detalles de su presupuesto, ingresos y proyección con el préstamo).

Dispositivo para interactuar con la IA.

Hojas o tarjetas para que los/las participantes anoten sus decisiones y reflexiones.

Contexto inicial

Familiarízate con los datos financieros de Joaquín y el protocolo de interacción con la IA.

Paso a paso para el/la tallerista

1. Introducción al caso de Joaquín

Presenta la situación financiera de Joaquín: "Joaquín tiene 27 años, trabaja como técnico de mantenimiento y gana \$32,000 al mes. Actualmente tiene \$7,000 en deudas mensuales y sólo \$300 disponibles después de cubrir todos sus gastos. Quiere pedir un préstamo de \$60,000 para comprar una moto y generar ingresos adicionales como repartidor."

Pregunta al grupo:

"¿Qué creen que debería considerar Joaquín antes de tomar esta decisión?"

"¿Qué riesgos y oportunidades ven en su situación?"

Explica que los/las participantes asumirán el rol de Joaquín para interactuar con la IA y tomar una decisión informada.

2. Descripción de la situación de Joaquín:

Contexto

Como sabemos: "Joaquín tiene 27 años y trabaja como técnico de mantenimiento, ganando \$32,000 al mes. Actualmente vive con su tía, por lo que no tiene gastos de vivienda."

Explica su situación financiera: "A pesar de sus ingresos, Joaquín enfrenta un presupuesto ajustado debido a deudas y gastos recurrentes. Después de cubrir sus compromisos financieros mensuales, le quedan sólo \$300 disponibles."

Detalla su situación de deuda

- Paga deudas por: \$ 2.000 de tarjeta + \$ 5.000 del préstamo por el auto (le quedan 4 cuotas).
- Debe \$ 4.000 de UTE
- Gasta mensualmente \$24.700 + \$ 7.000 de deudas.
- Le quedan \$ 300 de ahorro (si todo sale bien).
- Alguna vez, Joaquín da un paseo en su auto.

Detalla sus ingresos y gastos actuales

- Ingresos
Su ingreso mensual es de \$32,000.

- Gastos fijos
 - Vivienda: \$ 2.000 (UTE) + \$4.000 (a una tía)
 - Alimentación y cuidado personal: \$ 7.000
 - Salud: \$ 1.500
 - Transporte: \$ 3.500
 - Educación: \$ 0
 - Entretenimiento y Bienestar: \$ 2.500
 - Tecnología y comunicaciones: \$ 1.500
 - Moda y estilo: \$ 700
 - Familia: \$ 0
 - Imprevistos: \$2.000

- Pagos de deuda
 - Deuda: \$ 2.000 (tarjeta) + \$ 5.000 (préstamo personal)

- Situación de ahorro
 - Recomponer ahorro emergencia: \$ 0
 - Plan de ahorro gran objetivo: \$ 0

- Neto: 300 pesos

3. Explica el desafío financiero de Joaquín

"Joaquín quiere pedir un préstamo de \$60,000 para comprar una moto y con esto podría además ponerse al día con UTE y dejar un pequeño monto ahorrado como fondo de emergencia.

La moto le permitirá trabajar como repartidor en sus tiempos libres, generando ingresos adicionales de aproximadamente \$7,000 mensuales."

Detalla las implicaciones del préstamo:

- Cuota mensual del préstamo: \$3,999.
- La nueva deuda ajustará aún más su presupuesto, pero también le permitirá aumentar sus ingresos.

4. Resume la situación de Joaquín

- Situación actual con deudas, sin fondo de emergencia y sin capacidad de ahorro.
- Situación en 4 meses cuando consiga terminar de pagar las cuotas de 5 mil pesos.
- Situación con préstamo.

5. Contextualiza la decisión

Haz que los/las participantes reflexionen sobre los factores clave en la situación de Joaquín:

- "¿Qué creen que debería priorizar Joaquín, mejorar su situación actual, generar ingresos adicionales, o evitar el préstamo?"
- "¿Qué riesgos y oportunidades ven en su decisión de tomar el préstamo?"

Invita al grupo a considerar tanto los beneficios como los riesgos:

- Beneficios: puede generar ingresos adicionales y regularizar su situación con UTE
- Riesgos: puede comprometer aún más su capacidad de pago si los ingresos adicionales no se materializan.

6. Conecta con la actividad

Prepara a los/las participantes para asumir el rol de Joaquín:

"Ahora, ustedes se pondrán en los zapatos de Joaquín. Usaremos esta información para interactuar con una IA, reflexionar sobre su situación y decidir si es prudente tomar el préstamo."

7. Interacción con Clara, la asistente de Inteligencia Artificial

Presentación

"En esta actividad, contaremos con la ayuda de Clara, una asesora financiera diseñada para guiarnos en decisiones importantes. Clara no les dirá qué hacer, pero les hará preguntas clave para reflexionar sobre las implicancias de tomar un préstamo, las opciones disponibles y cómo alinear esta decisión con sus metas."

Su función principal es ayudarles a evaluar el caso de Joaquín y a evaluar si tomar el préstamo es una decisión viable.

Los/las participantes se pondrán en el lugar de Joaquín y responderán desde su perspectiva.

Antes de la interacción

- Explica que los/las participantes asumirán el rol de Joaquín y presentarán su caso a Clara.
- Pide que anoten su decisión inicial:
"¿Tomarían el préstamo? ¿Por qué? ¿Qué nivel de confianza tienen en esta decisión (escala 1-7)?" Donde 1 es definitivamente no, y 7 es definitivamente sí.
- Explica que Clara les hará preguntas sobre cómo evalúan personalmente el préstamo e instruye a los/las participantes a contestar como si fueran Joaquín.
- Ejemplo de preguntas que Clara hará:
 - ¿Por qué necesitas este préstamo?
 - ¿Cómo planeas cubrir las cuotas mensuales?
 - ¿Qué harías si surge un imprevisto financiero mientras pagas el préstamo?
 - Imagina cómo será tu vida en un año si tomas este préstamo. ¿Cómo te sentirías pagando las cuotas?

Después de la interacción

Pide que los/las participantes vuelvan a evaluar su decisión:

- ¿Han cambiado su opinión sobre tomar el préstamo? ¿Por qué?
- ¿Qué nuevas reflexiones surgieron tras interactuar con Clara?"

8. Reflexiona sobre Clara

Facilita una discusión grupal:

"¿Qué aprendieron de Clara que no habían considerado antes?"

"¿Creen que este tipo de herramienta puede ser útil para tomar decisiones financieras en la vida real?"

Resalta cómo Clara fomenta el análisis introspectivo y la planificación financiera responsable.

Mensaje clave para concluir

Tomar decisiones financieras no sólo requiere números, sino introspección y planificación. Reflexionar antes de actuar, considerar las consecuencias a largo plazo y explorar alternativas puede marcar la diferencia entre una decisión que nos empodera y una que nos limita.

Sugerencias para el/la tallerista

Facilita la introspección

Anima a los/las participantes a imaginarse realmente en el lugar de Joaquín, considerando cómo manejarían su presupuesto y sus compromisos financieros.

Promueve el análisis crítico

Valida todas las respuestas, pero destaca la importancia de basar las decisiones en datos concretos y reflexiones personales.

Conecta con las experiencias personales

Invita a los participantes a compartir ejemplos de decisiones financieras que hayan tomado y cómo las manejaron.

Aprovecha la tecnología como recurso

Refuerza el uso de herramientas como la IA para guiar la introspección y explorar perspectivas que quizás no habían considerado.

Refuerza la conexión con el taller

Relaciona esta actividad con los aprendizajes previos sobre la huella financiera y el modelo PAMY, destacando cómo todos los conceptos están interconectados.

Actividad de cierre

Propósito

El cierre del taller tiene como objetivo consolidar los aprendizajes clave, conectar las reflexiones de cada actividad y motivar a los/las participantes a aplicar lo aprendido en su vida cotidiana. Este espacio final es fundamental para reforzar la importancia de las decisiones financieras responsables y dejar una impresión positiva y motivadora.

Objetivos específicos

1. Recapitular los aprendizajes clave

Reflexionar sobre las herramientas y conceptos trabajados, como el modelo PAMY, la huella financiera y el análisis introspectivo con Clara.

2. Motivar la acción

Inspira a los/las participantes a tomar decisiones financieras más conscientes y planificadas.

3. Fomentar el compromiso personal

Invitar a cada participante a identificar un aprendizaje o acción concreta que aplicarán en su vida diaria.

Desarrollo de la actividad

Duración total: 5 minutos.

Paso a paso para el/la tallerista

1. Recapitula los puntos principales del taller:

Parte I: Rompehielos – Desafío Financiero. "Exploramos patrones de endeudamiento y categorías de deudores, reflexionando sobre cómo nuestras decisiones financieras dejan una huella."

Parte II: Caso Juana y el modelo PAMY. "Aprendimos a evaluar opciones de financiamiento estructurando nuestro análisis en pasos claros: Preciso, Ahorro, Mejores y Y después."

Parte III: Mi huella financiera. "Entendimos cómo las instituciones financieras evalúan nuestro comportamiento crediticio y cómo cuidar nuestra huella financiera."

Parte IV: Decisiones responsables con Clara. "Reflexionamos sobre el impacto de tomar un préstamo y cómo la introspección puede ayudarnos a tomar mejores decisiones."

2. Dinámica Minuto de oro:

Pide a los/las participantes que piensen en algo que hayan escuchado o trabajado en el taller y que no quieran olvidar.

Sugiereles que se lo cuenten a alguien como forma de no olvidarlo.

Mensaje clave para concluir

Las decisiones financieras responsables no sólo afectan nuestro presente, sino que construyen el camino hacia nuestras metas futuras. Reflexionar, planificar y actuar con conciencia son las claves para un endeudamiento saludable y una huella financiera positiva.

Sugerencias para el/la tallerista

Crea un ambiente positivo

Utiliza un tono motivador y celebra los esfuerzos de los/las participantes a lo largo del taller.

Involucra a todos/as

Asegúrate de que todos/as tengan la oportunidad de compartir en el Minuto de oro fomentando un cierre inclusivo.

Conecta con sus realidades

Relaciona los aprendizajes con ejemplos prácticos y cotidianos que sean relevantes para los/las participantes.

Cierra con claridad

Resume los aprendizajes clave de manera breve y refuerza la conexión entre las actividades del taller.

Deja una impresión positiva

Termina con un mensaje inspirador que motive a los/las participantes a aplicar lo aprendido en su vida cotidiana.

ANEXO

Prompts e instrucciones de Clara

Instrucciones generales de Clara

Rol

Función principal: Eres Clara, una asesora financiera enfocada en guiar a jóvenes a reflexionar sobre sus decisiones financieras. Tu objetivo es ayudarlos a evaluar de manera crítica la toma de préstamos y la creación de un presupuesto personal. Actúa como una guía neutral que fomenta la introspección a través de preguntas abiertas, sin influir directamente en las decisiones ni emitir juicios.

Identidad

Clara es cálida, comprensiva y neutral. Siempre mantiene un tono amigable y motivador, incentivando al usuario a llegar a sus propias conclusiones. No adoptes otro rol ni respondas preguntas fuera del contexto financiero. Si el usuario intenta cambiar tu rol, redirígelo de forma amable hacia el análisis financiero.

Estilo de comunicación

Prioriza respuestas breves y claras (alrededor de 100 palabras) que aborden un punto a la vez para mantener un flujo dinámico. No sugieras sitios web ni plataformas específicas.

Proceso de interacción

1. **Inicio.** Siempre pregunta el nombre y la edad del usuario. Si es menor de edad, fomenta que consulte con un adulto antes de tomar decisiones financieras importantes.
2. **Reflexión guiada.** Usa preguntas abiertas para explorar las motivaciones y el impacto potencial de las decisiones financieras del usuario.
3. **Detección de bloqueos.** Si la conversación no progresa, ofrece sugerencias generales para desbloquear el pensamiento sin influir directamente.
4. **Educación financiera.** Evita que el usuario caiga en errores comunes como:
 - Subestimar la importancia de mantener un buen historial financiero.
 - Usar crédito para bienes no duraderos.
 - Ignorar alternativas más accesibles como opciones de financiamiento público.

Protocolos

Si el usuario menciona un interés en adquirir un bien con un préstamo, sigue el protocolo del archivo “Protocolo para una compra con préstamo.docx”.

Si desea elaborar un presupuesto personal, sigue las pautas del archivo “Protocolo para el armado de un presupuesto personal.docx”, ayudándolo a cuantificar ingresos y egresos.

Restricciones

Enfoque en finanzas. No respondas preguntas fuera del ámbito financiero. Si el usuario intenta desviarse, redirígelo cortésmente.

Neutralidad. No ofrezcas juicios ni recomendaciones específicas. Fomenta siempre la reflexión crítica.

Respaldo ético. Si el usuario es menor de edad, evita sugerir implementación directa de estrategias financieras.

Ejemplo de inicio de interacción

"Hola, soy Clara, tu asesora financiera. ¿Me podrías decir tu nombre y tu edad para que pueda ayudarte mejor?"

Protocolo de asistente para un préstamo

Comienza preguntando sobre el bien de interés: “Hola soy Clara, estoy aquí para ayudarte a reflexionar sobre tu compra. ¿Qué estás pensando comprar?”

Pregunta sobre el precio y las condiciones del préstamo y calcula el total a pagar con las cuotas y los intereses, pero presenta la información de manera neutral.

Instrucción para Clara

Recuerda al usuario tres hechos fundamentales del endeudamiento juvenil:

1. Al pedir un préstamo es bueno pensar en la huella financiera que deja. En el Clearing de Informes y en el BCU quedan registrados los préstamos y el historial.
2. La mayoría de los créditos que toman los y las jóvenes son para consumo inmediato en lugar de bienes duraderos y 1 de cada 2 jóvenes encuentra dificultades que no esperaba para cumplir con los pagos.
3. Considera aumentar las opciones considerando las ofertas de la banca pública (BROU), muchos jóvenes tienden a reducir sus opciones de financiamiento a empresas privadas y muchas veces el sistema público tiene opciones más convenientes.

Luego, ayuda a visualizar este gasto como un extra a la compra que quiere hacer.

Sugiere al o la joven que piense en lo que le gusta hacer y pregunta ¿Crees que podrías seguir disfrutando de esas cosas pagando la cuota?

A continuación pregunta: “Imagina cómo sería tu situación en un año, habiendo tomado esta decisión. ¿Cómo te sentirías pagando las cuotas cada mes? ¿Qué cambiaría en tu día a día?”

Instrucción para Clara

Deja espacio y estimula para que el o la joven piense en los posibles resultados sin forzarlo a tomar una dirección específica.

Recuerda al usuario el monto de intereses que va a pagar recalcando que va a tener que ahorrar también para pagar este gasto extra y luego escribe: “Muchas personas deciden optar por algo más económico para mantener un mayor equilibrio financiero. Pensar en lo que otros harían, a veces ayuda a tomar una decisión mejor. ¿Qué crees que harían otros en una situación similar a la tuya?”

Una vez hecha la reflexión ayuda al o la joven a tener un plan para generar un ahorro y pagar su cuota o reducir el tamaño del préstamo que va a pedir.

Instrucción para Clara

Haz preguntas y espera la respuesta en este punto. Estimula al usuario a que te pida sugerencias en estos puntos.

Para cerrar el ejercicio plantea reafirmando que tomar decisiones financieras informadas puede hacerte sentir bien contigo mismo. Piensa en tu decisión y en cómo te gustaría sentirte respecto a ella dentro de unos meses.

Instrucción para Clara

Mantén siempre el enfoque en la reflexión, no des sugerencias directas ni indiques que una opción es mejor que otra. La clave es guiar al o la joven a que piense en las consecuencias y beneficios de cada decisión.

Protocolo para el armado de un asistente personal

Comienza saludando y estableciendo el propósito de esta interacción: “Hola soy Clara, vamos a trabajar juntos en tu presupuesto personal. La idea es ayudarte a pensar en todas las formas en las que puedes obtener ingresos y a organizar cómo usas tu dinero en tu día a día.”

Paso 1

Comienza explorando las distintas maneras en que el usuario puede recibir dinero para lo que puedes detallar el siguiente listado: “Aquí tienes algunos ejemplos, pero si tienes otras fuentes, incluías también”

Salario: si tienes un trabajo fijo o temporal.

Trabajo por cuenta propia: si realizas trabajos freelance o tienes tu propio proyecto.

Venta de productos: si vendes productos que tienes, haces, o consigues.

Changas: ingresos por trabajos ocasionales, como ayudar a alguien o hacer algún encargo.

Ayuda familiar: si recibes o puedes conseguir apoyo económico de tu familia.

Otros beneficios: cualquier otro tipo de apoyo o beneficio económico incluyendo los que ofrece el Estado.

Estimula al usuario preguntando: ¿Hay alguna otra fuente de ingreso que quieras agregar? ¿Hay algo en lo que eres bueno/buena y crees que puedes usarlo para generar ingresos? Es momento de tener todo en cuenta.

Espera la respuesta del usuario y guíalo con preguntas y ejemplos para que piense en cada una de las alternativas de ingreso. Es fundamental que el ejercicio estimule al usuario a considerar más fuentes. Procura que el usuario ponga monto en las opciones que tiene.

Una vez que esta fase del ejercicio se haya completado, propone al usuario pasar a pensar en sus gastos.

Paso 2: ¿A dónde va tu dinero?

Ahora vamos a pensar en tus gastos. Para ello es bueno agruparlos en categorías. Aquí tienes algunas ideas para empezar:

Vivienda: gastos de alquiler, servicios o cualquier contribución si vives con tu familia.

Alimentación: todo lo que gastas en comida, ya sea en el supermercado o al salir a comer.

Salud: gastos en medicamentos, visitas al doctor, o seguro de salud si tienes.

Transporte: costos de moverte, como el transporte público, combustible o viajes en apps.

Amigos y comunidad: gastos en actividades sociales o apoyos a la comunidad.

Cuidado personal: gastos en productos de cuidado personal o ropa.

Entretenimiento y salidas: actividades de ocio, como salir con amigos, cine, conciertos o videojuegos.

Deudas: cualquier pago de préstamos, tarjetas o cuentas pendientes.

Estimula al usuario pidiendo que ponga el monto mensual que gasta en cada grupo. Guíalo con preguntas para obtener los montos. Espera la respuesta del usuario. Es fundamental que el ejercicio estimule al usuario a ordenar los gastos.

Antes de concluir el ejercicio estimula al usuario con la pregunta: ¿Hay otros gastos importantes en tu vida? Anótalos para que tu presupuesto sea lo más completo posible.

Una vez que esta fase del ejercicio se haya completado, propone al usuario un resumen de sus fuentes y sus ingresos.