



¡Empodérate!

¡Toma mejores
decisiones financieras!

EDUCACIÓN FINANCIERA PARA CAPACITAR A LOS JÓVENES

Autora: Paloma Cantero, CEO de YPA

Revisor: Ashe Komoni, Jefe de Proyecto de YPA

Contacto: financialliteracy@youthproaktiv.org

CONTENIDOS:

1.0 INTRODUCCIÓN AL EMPODERAMIENTO DE JÓVENES A TRAVÉS DEL PROYECTO DE EDUCACIÓN FINANCIERA Y LA CAJA DE HERRAMIENTAS DE CAPACITACIÓN

2.0 FORMANDO JÓVENES EN ALFABETIZACIÓN FINANCIERA: TALLERES Y EJERCICIOS PARA EDUCADORES JUVENILES

2.1 EJERCICIOS Y TALLERES: EDUCACIÓN FINANCIERA

2.1.1 DE ACUERDO O NO

2.1.2 CAZA DE PERLAS

2.1.3 ¿BALANCE DE SITUACIÓN PERSONAL?

2.1.4 EL SISTEMA DE SOBRES

2.1.5 PRESUPUESTO

2.1.6 ESTABLECER OBJETIVOS DE AHORRO

2.1.7 CONOZCA LAS DIFERENCIAS

2.1.8 LA NÓMINA

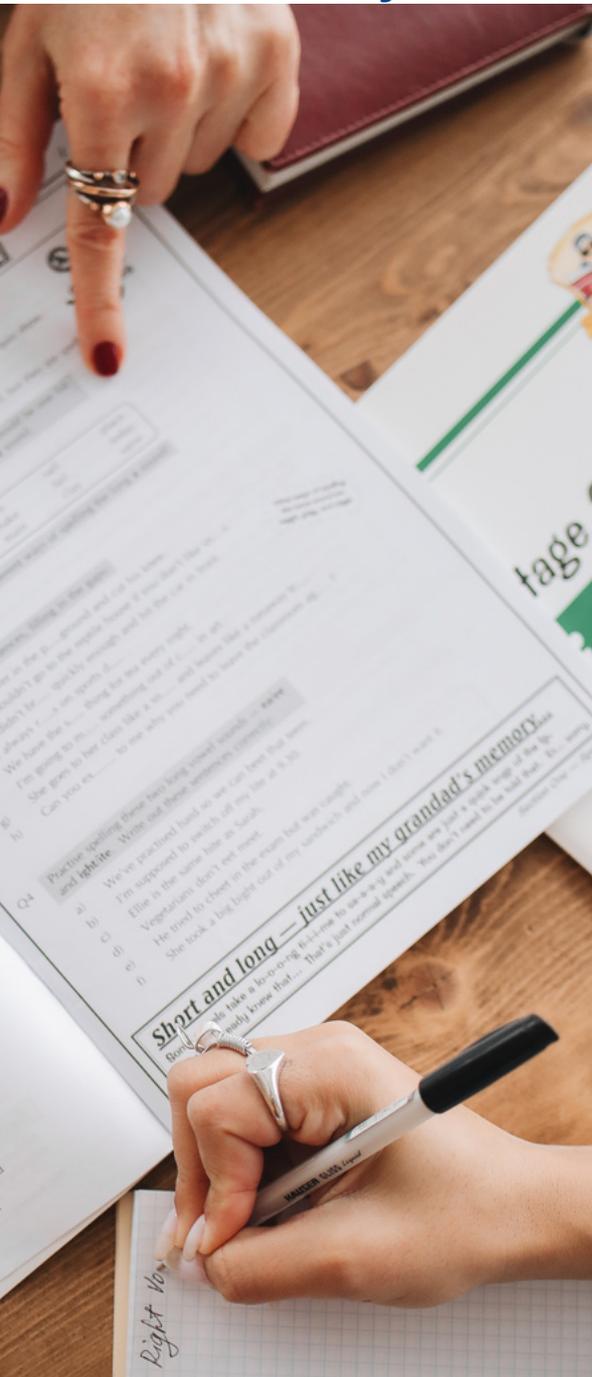
2.1.9 ¡IMAGINA LA PALABRA!

2.2.1 ARGUMENTO DE VENTAS (ELEVATOR PITCH)

3.0 ANEXOS



1.0 INTRODUCCIÓN AL EMPODERAMIENTO DE JÓVENES A TRAVÉS DEL PROYECTO DE EDUCACIÓN FINANCIERA Y LA CAJA DE HERRAMIENTAS DE CAPACITACIÓN



La educación financiera comprende el conocimiento y las habilidades necesarias para tomar decisiones financieras importantes. Cada día, miles de personas deciden dónde abrir una cuenta bancaria, qué hipoteca elegir, dónde invertir su dinero y cómo ahorrar para la jubilación.

Sin embargo, según la encuesta internacional OCDE/INFE 2020 sobre alfabetización financiera de adultos, aproximadamente la mitad de la población adulta de la UE no tiene una comprensión suficientemente buena de los conceptos financieros básicos. Si bien las cifras generales son bajas, el problema es más agudo en algunos colectivos de la sociedad que en otros, y los más vulnerables se ven afectados de manera desproporcionada. Los grupos de bajos ingresos, por ejemplo, así como las mujeres, los jóvenes y las personas mayores, tienden a mostrar un nivel más bajo que el resto de la población cuando se trata de conocimientos financieros.

Todo el mundo debería ser capaz de comprender los riesgos que implica pedir prestado o invertir dinero. La educación financiera puede ayudar a las personas a planificar para el futuro, tomar mejores decisiones sobre qué hacer con su dinero e invertir en los mercados de capital para satisfacer sus necesidades. Esto será aún más importante para las personas y las empresas a medida que la economía se recupere gradualmente de la crisis del COVID. La educación financiera también protege a las personas del sobreendeudamiento, de asumir riesgos excesivos, del fraude o de los riesgos cibernéticos. La educación financiera complementa la protección del consumidor pero no la reemplaza [1].

[1] https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/consumer-finance-and-payments/financial-literacy_en

La educación financiera es clave para garantizar el acceso económico, el crecimiento y el empoderamiento. Sin embargo, es un conocimiento que no siempre está asegurado, especialmente entre la generación más joven y, a pesar de reconocer la necesidad de una mejor educación financiera como una herramienta de empoderamiento para los jóvenes, los educadores o monitores de jóvenes no se sienten necesariamente equipados con las competencias financieras y la enseñanza no formal innovadora. metodologías para acercarse y empoderar exitosamente a los jóvenes en esta disciplina. Por lo tanto, se requiere una mejor capacitación y herramientas para los educadores y agentes no formales, con este conjunto de herramientas directamente orientadas a abordar esta necesidad.



Objetivos de la herramienta:

- Aumentar la educación financiera de los monitores y educadores que trabajan directamente con jóvenes desfavorecidos.
- Lograr una mejor calidad y reconocimiento de los educadores y monitores de jóvenes mejorando la educación financiera de los trabajadores juveniles y la integración de dichos conocimientos en las prácticas del trabajo con las personas jóvenes.
- Desarrollar y compartir métodos efectivos para ayudar a los educadores juveniles para llegar a los jóvenes desfavorecidos a través de actividades de educación financiera.



Descripción de la herramienta:

Este conjunto de herramientas es una iniciativa para empoderar a la juventud a través de la educación financiera mediante la capacitación de educadores de jóvenes como facilitadores naturales de este proceso. Ha sido desarrollado para proporcionar a los educadores juveniles descripciones detalladas de las actividades no formales que pueden implementar de cara a lograr que los jóvenes sean más conscientes de la importancia de ser alfabetizados financieramente en su vida diaria. Este conjunto de herramientas se basa en los resultados del proyecto cofinanciado Erasmus+ KA2 2021-1-BE05-KA220-YOU-000028483 "Empowering the Youth through Financial Literacy".

En un Consorcio con universidades y organizaciones de la sociedad civil de Bélgica, España, Grecia, Georgia y Polonia, el proyecto "Empoderando a la juventud a través de la educación financiera" es una iniciativa para crear una guía para empoderar a los jóvenes a través de la educación financiera. Invitamos a los educadores juveniles a implementar estos recursos en actividades en contextos no formales, utilizando las herramientas y los contenidos desarrollados en el proyecto "Empowering the Youth through Financial Literacy" que pueden aportar a su proceso de aprendizaje en el desarrollo de habilidades de educación financiera y toma de decisiones financieras que sean pertinentes. Asimismo, este conjunto de herramientas ha sido diseñado con la voluntad de que también puedan aplicarse y transferirse en otros sectores educativos .

Este conjunto de herramientas ofrece:

Ejemplos de actividades educativas no formales para que educadores juveniles puedan implementarlas en la educación financiera de la juventud (jóvenes de 16 a 34), incluyendo sugerencias de ejercicios prácticos, planning de tiempo de las actividades y otras recomendaciones útiles.

2.0 FORMANDO JÓVENES EN ALFABETIZACIÓN FINANCIERA: TALLERES Y EJERCICIOS PARA EDUCADORES JUVENILES



El marco teórico del proyecto "Empowering the Youth through Financial Literacy" está elaborado por un equipo de investigadores de la Universidad del País Vasco (España), YouthProAktiv (Bélgica), Hellenic Open University (Grecia), Social Innovation and Entrepreneurship) Centre SiNC (Georgia) y Fundacja Regeneracja (Polonia).

Han desarrollado la Guía de Educación Financiera para Empoderar a los Jóvenes. (Guía FLEY). La guía se desarrolla teniendo en cuenta dos grupos objetivo principales:

- Sociedad en general, brindando una guía práctica, de fácil lectura y comprensión, de los principales conceptos financieros básicos para favorecer una ciudadanía financieramente independiente y empoderada.
- Educadores y monitores de jóvenes

A lo largo del desarrollo de la guía, los investigadores han incluido conceptos básicos de educación financiera, como el estado financiero personas, la elaboración de presupuestos y la financiación, así como las inversiones, los impuestos y el emprendizaje.

Este conjunto de herramientas es un instrumento de educación no formal complementario a la Guía FLEY. Si bien la Guía FLEY representa el marco teórico y conceptual, este conjunto de herramientas brinda una descripción práctica de actividades prácticas para comprender las implicaciones reales de los conceptos de educación financiera.

A través de su enfoque participativo, los jóvenes podrán adoptar diferentes roles: ahorrador, inversionista, analista, emprendedor y otros roles, para comprender mejor las tareas y procesos implicados, y para garantizar que la educación financiera pueda ayudarles a tomar mejores decisiones financieras.

Al asumir estos roles, obtendrán una comprensión más profunda de lo que deben tener en cuenta cuando toman esas decisiones financieras. Cada ejercicio incluido en el kit de herramientas ofrece información sobre su duración, el formato, la preparación, los materiales, la descripción y las preguntas para el debate, entre otros detalles.

2.1 EJERCICIOS Y TALLERES: EDUCACIÓN FINANCIERA

2.1.1 DE ACUERDO O NO



Objetivo: Los jóvenes deben ser capaces de identificar las prácticas financieras en su vida profesional y personal.

Duración: máximo 30 minutos

Número de participantes: 5-20

Edad: +16

Nivel de dificultad: Fácil

Condiciones/Formato: Actividad Grupal/Pregunta y Respuestas

Descripción e Instrucciones:

A partir de esta actividad, los jóvenes guiados por la facilitación de educadores de jóvenes podrán introducirse de forma sencilla en el mundo de la educación financiera mientras escuchan algunos términos financieros que se usan en la vida cotidiana, para así prepararlos para otras actividades nuevas basadas en la "Guía de Educación Financiera el Empoderamiento Juvenil".

A los educadores se les requiere que formen una línea central en el suelo.

- Se mostrarán las zonas identificadas con los signos de acuerdo y desacuerdo
- Informar a los educadores de jóvenes que se leerán unas afirmaciones en voz alta que se tendrán que posicionar dónde se colocan según con qué respuesta se identifican más (signo de acuerdo o desacuerdo)

Ver afirmaciones en el anexo: 3.1 Afirmaciones

Preparación:

- Preparar un signo o cartel que identifique los espacios de acuerdo y de desacuerdo.
- Preparar las instrucciones a aportar al grupo, indicando cómo se comunicará la actividad.

Materiales:

Papel, rotuladores y dependiendo de espacio un micrófono.

Notas/Preguntas de reflexión:

Para cada afirmación se realizarán preguntas a los jóvenes sobre sus elecciones y opiniones:

¿Por qué crees que es importante tener un presupuesto mensual?

¿Por qué no es importante para ti comprar cosas que te hagan feliz?

Prepare afirmaciones y preguntas adicionales.

Resultados de aprendizaje:

Los jóvenes se familiarizarán con los términos financieros de uso cotidiano, identificando así sus propias prácticas financieras en su vida personal y profesional.

2.1.2 CAZA DE PERLAS

Objetivo: Familiarizar a los jóvenes con algunos conceptos básicos relacionados con la educación financiera.

Duración: 45-60 minutos

Número de participantes: 5-20

Edad: +16

Nivel de dificultad: Medio

Condiciones/Formato: Por parejas/Discusión o debate

Descripción e Instrucciones:

A través de esta actividad se podrán discutir los conceptos básicos relacionados con el dinero y nuestra relación con él, así como la importancia del conocimiento y las buenas decisiones financieras. Todos los conceptos se pueden encontrar en el Capítulo 2 de la Guía FLEY: Algunos Conceptos Básicos.

- **Paso 1.** Antes de comenzar la actividad se esconderán los conceptos en diferentes lugares donde se realizará la actividad.
- **Paso 2.** Se divide el grupo por parejas y se les pide que busquen los conceptos escondidos. Cada pareja deberá encontrar al menos 2 conceptos.
- **Paso 3.** Después de que las parejas hayan terminado de encontrar los conceptos, se elegirá un equipo al azar y se les pedirá que lean el primer concepto.
- **Paso 4.** Deles 30 segundos para pensar en la definición/significado del y luego escuche sus opiniones.



Después de sus respuestas, se hará lo mismo con el segundo concepto.

Luego, pase a la siguiente pareja y se procederá según el Paso 4. Puede facilitar una breve discusión sobre cada concepto para asegurarse de que todos lo entiendan.

Encuentre la lista de los conceptos en el anexo: 3.2 La lista de conceptos

Preparación:

Antes de la actividad, esconda los conceptos en diferentes lugares de la sala donde se desarrollará la actividad.

Materiales:

Cartulinas de colores y rotuladores.

Notas/Preguntas de reflexión:

Asegúrese de que todos entiendan los conceptos. Pregunte a los jóvenes sobre sus opiniones:

¿Cuál es la importancia de tener conocimientos financieros?

¿Por qué piensan así, en qué podría ayudarlos?

Resultados de aprendizaje:

Los jóvenes se familiarizarán con los conceptos básicos de la educación financiera relacionados con el dinero, nuestra relación con el dinero, las decisiones y objetivos financieros, etc.

2.1.3 ¿BALANCE PERSONAL?

Objetivo: Conocer qué es un balance personal, cómo funciona y por tanto avanzar en el conocimiento de cómo sería su balance financiero personal.

Duración: 45 minutos

Número de participantes: 5-20

Edad: +16

Nivel de Dificultad: Medio

Condiciones/Formato: Individual



Descripción e Instrucciones:

Para que los jóvenes conozcan su posición financiera personal en un momento específico, deben comprender el balance general, un estado financiero que consta de activos, pasivos y patrimonio neto. Todos los elementos clave relacionados con el balance general se pueden encontrar en la Guía FLEY, Capítulo 3: Estado financiero personal.

Para entender el balance de forma práctica, se proporcionará a los jóvenes un ejemplo, de forma que puedan comprender cómo funciona un balance.

Encuentre el ejemplo de balance y sus respuestas en el anexo: 3.3 Balance Personal

Preparación:

Compartir el ejercicio del balance general con todos los participantes, repartir papel A4 y lápices.

Materiales:

Papel A4, lápices.



Notas/Preguntas de reflexión:

Asegúrese de que todos entiendan cómo funciona el balance general.

Pregunte a los jóvenes:

- ¿Cuál es su opinión sobre los balances de María y Mateo?
- ¿Qué piensan acerca de sus activos, pasivos y patrimonio? Son más como el de María o como el de Mateo?

Resultados de aprendizaje:

Los jóvenes comprenderán todos los elementos clave que contiene un balance, cómo funciona y conocerán cómo sería su propio balance.

2.1.4 EL SISTEMA DE SOBRES

Objetivo: Ser capaz de “elaborar” un presupuesto mensual y diferenciar entre gastos necesarios y discretionales o superfluos, así como identificar sus ingresos, pudiendo así construir su propia cuenta de resultados

Duración: 60-90 minutos

Número de participantes: 5-20

Edad: +16

Nivel de dificultad: Medio

Condiciones/Formato: Individual

Descripción e Instrucciones:

La diferencia entre gastos necesarios y discretionales, identificando los ingresos, facilita la comprensión de la declaración de la renta y el “borrador” del presupuesto mensual. Todos los elementos del estado de resultados se pueden encontrar en la Guía FLEY, Capítulo 3: Estado Financiero Personal.

- Informe a los jóvenes que se les dará un sobre con 6 hojas de papel y un trozo de cuerda.
- Los jóvenes deberán pensar en sus gastos mensuales, y en los papeles deberán anotar la cantidad de dinero que gastan y del otro lado anotarán en qué lo gastan.
- Los jóvenes deberán priorizar cuáles poner en la cuerda y cuáles no, priorizando cuáles son gastos imprescindibles y cuáles no.
- Entrégueles un papel con dos columnas, en la primera columna deberán escribir sus ingresos y en la segunda sus gastos, al final pregúnteles: ¿Son sus ingresos mayores que sus gastos o viceversa?

Preparación:

Prepare un sobre con trozos de papel cortados en diferentes tamaños y perforados en los extremos del papel. Prepare una cuerda donde no quepan todos los papeles, al menos 2 quedarán fuera. Lápices.

Materiales:

Papeles blancos A4, lápices. Plantillas a dos columnas.

Notas/Preguntas de reflexión:

Crear un ambiente seguro y cómodo para los participantes, estableciendo un espacio donde todos se respeten, teniendo en cuenta que las prioridades de cada persona son diferentes. Pregunte a los jóvenes:

¿Por qué son esenciales para ellos los gastos que ponen en cuerda y por qué no lo son los que quedan fuera?

¿Son mayores sus ingresos o sus gastos y por qué?

Resultados de aprendizaje:

Los jóvenes comprenderán la diferencia entre gastos necesarios y superfluos, podrán identificar sus ingresos y gastos, construyendo así su propio estado de resultados y conociendo si tienen ganancias o pérdidas, así como la priorización de sus gastos mensuales.

2.1.5 PRESUPUESTO

Objetivo: Ser capaz de realizar un borrador de presupuesto equilibrado o un presupuesto que incluya dinero sobrante. Conocer cómo se utiliza el dinero sobrante para las metas de ahorro o para las metas de reducción de deuda enumeradas.

Duración: 60 minutos

Número de participantes: 5-20

Edad: +16

Nivel de dificultad: Medio

Condiciones/Formato: Actividad de Grupo



Descripción e Instrucciones:

El seguimiento del presupuesto puede ser complicado, pero es útil conocer sus objetivos y tener un plan para cada cheque de pago, por lo que el seguimiento comienza con cuánto dinero recibe cada mes menos cuánto dinero gasta cada mes. Todos los elementos clave de la elaboración de presupuestos se pueden encontrar en la Guía FLEY, Capítulo 4: Elaboración de presupuestos.

- Pida a los participantes que creen grupos pequeños
- Asigne a cada grupo un escenario diferente entre las cuatro opciones.
- Según el tamaño del grupo, también puede optar por seleccionar un escenario y trabajar juntos para crear el presupuesto en la pizarra o en el rotafolio.
- Anime a los participantes a usar su creatividad y a agregar detalles sobre la persona.
- Encuentre los escenarios en el anexo: 3.4 Escenarios; 3.4.1. Hoja de presupuesto para escenarios.

Materiales y Preparación: Papel de rotafolio o pizarra blanca, rotuladores, folletos de actividades y bolígrafos.

Notas/Preguntas de reflexión:

Si hay un saldo negativo, pregunte a los jóvenes cuáles son las opciones.

¿Pudiste equilibrar el presupuesto?

¿Fue fácil o difícil? ¿Por qué?

¿Qué elecciones hubo que hacer?

¿Qué sucede si el presupuesto no se equilibra? ¿Ganar más o gastar menos?

Resultados de aprendizaje:

Los jóvenes podrán elaborar un presupuesto que cuadre, o un presupuesto que incluya dinero sobrante. Conocerán escenarios en los que el presupuesto se equilibra o no, y los pasos que deben tomar para equilibrar el presupuesto.



2.1.6 ESTABLECER OBJETIVOS DE AHORRO

Objective: Los participantes aprenden a fijar objetivos de ahorro a corto, medio y largo plazo, así como objetivos de amortización de deudas.

Duración: 45 minutos

Número de participantes: 5-20

Edad: +16

Nivel de dificultad: Medio

Condiciones/Formato: Individual



Descripción e Instrucciones:

Se puede empezar a ahorrar una vez definidos los objetivos financieros. No es fácil empezar a ahorrar si normalmente se gasta lo que se gana. Sin embargo, si empiezas a ahorrar una parte de lo que ganas, podrás tener dinero para emergencias y objetivos financieros tanto a corto como a largo plazo. Los objetivos de ahorro y todos los elementos relacionados pueden encontrarse en la Guía FLEY, capítulo 4: Presupuesto.

- Pide a los participantes que rellenen los objetivos financieros para sí mismos. En el cuadro pueden incluirse también los objetivos de amortización de deudas.
- Anímales a que escriban objetivos a corto, medio y largo plazo. Si no saben qué poner, pídeles que se inventen uno, o sugiéreles cosas como compras para el hogar, ropa nueva, vacaciones, una bicicleta nueva, material deportivo, un masaje, etc.
- Es importante que los jóvenes no se salten el cuadro de problemas/soluciones, ya que les ayudará a identificar los obstáculos que les impiden ahorrar y cómo pueden mitigarlos.
- Pídeles que se ayuden mutuamente si algunos tienen dificultades, o si lo prefieren, que lo discutan en clase. Encontrarás el cuadro de objetivos en el anexo: 3.5 Establecer objetivos de ahorro.

Materiales y Preparación: copias del gráfico, bolígrafos.

Notas/Preguntas de reflexión:

- ¿Por qué elegiste esos objetivos y qué te motivó?
- Piensa en cómo quieres que sea tu futuro.
- ¿Son esos los objetivos que necesitas para conseguirlo?

Resultados de Aprendizaje: Los jóvenes podrán fijar sus propios objetivos financieros a corto, medio y largo plazo, incluidos también los objetivos de amortización de la deuda. Serán capaces de encontrar la manera de mitigar las barreras a la hora de ahorrar.



2.1.7 CONOCER LAS DIFERENCIAS

Objetivo: Diferenciar la deuda buena y la mala, el crédito y los préstamos, el leasing y el alquiler. Entender cómo funcionan las hipotecas y sus tipos. Así como el funcionamiento del crowdfunding.

Duración: 45 minutos

Número de participantes: 5-20

Edad: 16+

Nivel de dificultad: Medio

Condiciones/Formato: Actividad en grupo/Discusión

Descripción e Instrucciones:

Hay muchas formas de obtener fondos, por lo que es necesario conocer la diferencia entre ellas. Las formas de obtener fondos y la diferencia entre ellas se describen en la Guía FLEY, Capítulo 5: Financiación.

- Los jóvenes se dividirán en 2 grupos.
- En el primero se hablará de deudas buenas, créditos, leasing e hipotecas y se darán ejemplos de ellas,
- mientras que el segundo grupo hablará de deudas malas, préstamos, alquileres y crowdfunding.
- Por ejemplo, cuando el primer grupo termine de hablar de la deuda buena y de dar ejemplos de ella, el segundo grupo hablará inmediatamente de la deuda mala y verá cuál es la diferencia entre ambas, lo que dará lugar a un acalorado debate entre los dos grupos.

Materiales y Preparación: En caso necesario: Papel A4, rotuladores o lápices.

Notas/Preguntas de reflexión: Preguntar a los jóvenes:

- El ejemplo que dieron, ¿por qué es una deuda buena, y por qué una deuda mala?
- ¿Qué elegirían, crédito o préstamo, y con qué finalidad? ¿Qué pasa con el leasing y el alquiler, ya que son adultos jóvenes, cuál preferirían?
- ¿Y qué podrían causar las hipotecas si no se gestionan adecuadamente, como la crisis financiera de 2007-2009?
- ¿Es importante el papel del crowdfunding hoy en día?

Resultados de aprendizaje:

Los jóvenes conocerán las formas de financiación, su significado y las diferencias entre ellas. Conocerán de la vida cotidiana o de casos concretos aquellas financiaciones que están o no bien gestionadas.

2.1.8 IMAGINA LA PALABRA!

Objetivo: Entender los principales métodos de inversión, desde los más básicos hasta los más modernos, conociéndolos, los jóvenes podrán saber cuál de ellos puede ser el mejor método para invertir y por qué.

Duración: 40 minutos

Número of participantes: 5-20

Edad: 16+

Nivel de dificultad: Medio

Condiciones/Formato: en pareja/Actividad en grupo/Preguntas y respuestas



Descripción e Instrucciones:

Cuando realizamos una operación monetaria de la que se espera obtener un rendimiento de esa cantidad de dinero y normalmente una cantidad adicional en forma de intereses, se produce una inversión. Encontrará más detalles al respecto en la Guía FLEY, Capítulo 6: Inversiones.

- Divide a los jóvenes en 5 pequeños grupos
- Entrégales papeles A0 y repárteles 5 palabras diferentes:
 - Activos
 - Productos financieros
 - Bolsa
 - Empresas
 - Criptomonedas
- Dale de 3 a 5 minutos para que escriban o dibujen lo que les viene a la mente al oír la palabra dada.
- A continuación, cuente hasta tres y haga que todos los jóvenes muestren sus respuestas al grupo.
- Pídeles que hablen con el participante de al lado o que discutan en grupo por qué ese dibujo o esa palabra fue lo primero que les vino a la mente al oír las 5 palabras dadas.



Como debate para los 5 grupos juntos, las siguientes preguntas relacionadas con cada grupo son:

1. ¿Cuáles son los principales tipos de activos?
2. ¿Cuáles son los productos financieros básicos? ¿Qué hay de la renta fija y variable en las inversiones?
3. ¿Cuáles son los mercados de valores más conocidos, qué se negocia en ellos?
4. ¿Qué opinas, es mejor crear una empresa o comprar una pequeña?
5. ¿Cómo funciona la criptomoneda, cómo comprarla, cómo almacenarla y qué se puede comprar con ella?

Materiales y Preparación: papel A0 paper, rotuladores.

Notas/Preguntas de reflexión: Al final pregunta a cada uno de ellos:

- ¿Cuál es/ha sido la inversión más importante que han hecho hasta ahora?
- ¿Han obtenido ya algún rendimiento?

Resultados de aprendizaje:

Los jóvenes comprenderán los métodos básicos y modernos de inversión, conocerán más en detalle cada método al hablar de ellos, por lo que en el futuro podrán plantearse invertir en los métodos que más les convengan.

2.1.9 LA NÓMINA

Objetivo: Familiarizarse con algunos términos sobre fiscalidad y saber cómo calcular el impuesto sobre la renta de las personas físicas con un sencillo ejemplo fiscal, para así seguir comprendiendo cómo calcular su propio impuesto sobre la renta de las personas físicas, teniendo en cuenta al mismo tiempo la legislación sobre fiscalidad de sus propios países o de los lugares en los que trabajan.

Duración: 60-90 minutos

Número de participantes: 5-20

Edad: 16+

Nivel de Dificultad: Medio

Condiciones/Formato: Actividad en Grupo o individual

Descripción e Instrucciones:

Los impuestos son una responsabilidad crucial que tenemos como ciudadanos. Como los impuestos son los ingresos que recauda el gobierno para pagar servicios como carreteras, puentes e incluso la educación, son una responsabilidad crucial que tenemos como ciudadanos. Encontrará más información sobre los impuestos en la Guía FLEY, capítulo 7: Impuestos.

- Divide a los jóvenes en tres grupos.
- El primer grupo dispondrá de 10 minutos para debatir sobre el impuesto sobre la renta de las personas físicas.
- El segundo sobre el impuesto sobre el valor añadido y
- El tercero sobre el impuesto de sociedades.
- Pregúntales cuáles son impuestos directos y cuáles indirectos, ¿por qué piensan así?

A continuación, cada uno de ellos obtendrá una nómina simple ejemplo de un empleado en Canadá, pero teniendo en cuenta que la legislación fiscal cambia en cada país.

Materiales y Preparación: En caso necesario: Papel A4, rotuladores o lápices

Notas/Preguntas de reflexión : A los jóvenes si están trabajando actualmente:

Haz que identifiquen en su nómina el impuesto sobre la renta mensual que se les descuenta de su sueldo.

- ¿Eran conscientes de ello?
- ¿Qué porcentaje se deduce en su caso?
- Anímales a que intenten calcular su parte proporcional anual del impuesto sobre la renta.

Resultados de aprendizaje:

Los jóvenes conocerán nuevos términos fiscales, serán conscientes del porcentaje que se les descuenta de su salario y calcularán así su propio IRPF.



2.2.1 ARGUMENTO DE VENTAS (ELEVATOR PITCH)

Objetivo: Conocer el papel de un empresario, qué es un plan de empresa, cuáles son las oportunidades de negocio y sus formas, así como la financiación inicial. Respecto a la financiación, establecerán un argumento de ventas o discurso empresarial, para que puedan hacerse una idea de cómo funciona.

Duración: 90 minutos

Número de participantes: 5-20

Edad: 16+

Nivel de Dificultad: Medio

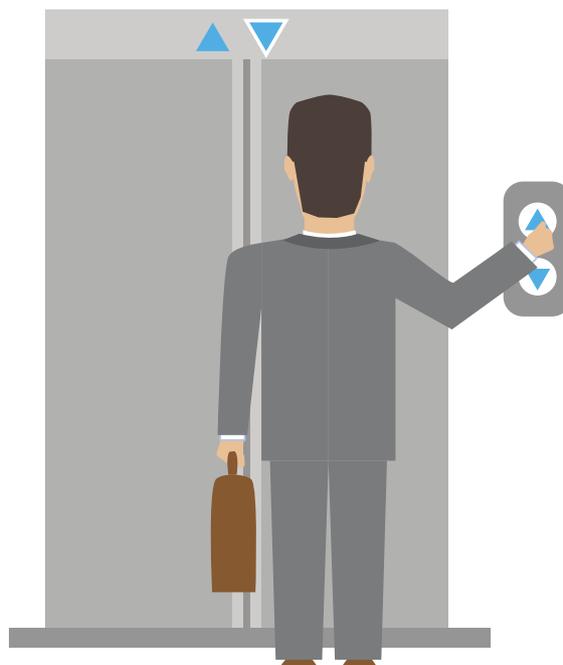
Condiciones/Formato: Actividad en Grupo

Descripción e Instrucciones:

Pasos para crear una empresa

- En primer lugar, el formador de esta actividad debe explicar a los jóvenes el papel del empresario, el plan de empresa, las oportunidades y las formas de negocio, así como la financiación inicial.
- A continuación, divide a los jóvenes en 4 grupos.
- Al primer grupo se le pide que desempeñe el papel de los inversores y a los otros tres grupos se les pide que hagan un discurso empresarial (argumento de ventas), el llamado "Elevator pitch".

Un argumento de ventas es un discurso breve que resume la idea de un producto, servicio o proyecto. El nombre viene de la idea de que el discurso podría pronunciarse durante un viaje en ascensor. Suele ser el intento de un empresario de convencer a un inversor de que merece la pena invertir en su idea de negocio. Un discurso de ascensor suele constar de cuatro partes: presentación de la persona, descripción del problema y su solución, presentación de un elemento diferenciador y su relevancia.



- Da 40 minutos a los tres grupos para que desarrollen una idea de su producto, servicio o proyecto, se les pide que piensen en los conceptos del Elevator pitch y traten de responderlo, mientras piensan en la cantidad aproximada de dinero que necesitarían de los inversores.

Los miembros del 4º grupo (el grupo de los inversores) darán una cantidad de dinero (ficticia) o ni siquiera un céntimo a los líderes de los tres grupos, depende de su decisión. Después, el grupo que haya recaudado más dinero será el ganador.

El Concepto de Elevator Pitch o argumento de ventas

<p>Presentación del grupo ¿QUIÉN ERES?</p>	<p>Problema y Solución ¿QUÉ HACES?</p>	<p>Diferenciador ¿POR QUÉ ES ÚNICO?</p>	<p>Importancia ¿POR QUÉ ES IMPOTANTE?</p>
---	---	--	--

Materiales y Preparación: papel A0, rotuladores, dinero falso creado en papeles A4, una mesa donde exponer sus ideas, o incluso ordenadores portátiles para que puedan hacer una breve presentación.

Preguntas para la reflexión:

Preguntar a los inversores:

- ¿Por qué invirtieron en un grupo concreto y no en los demás?
- ¿Invertirían en esas ideas en la vida real? En caso afirmativo, ¿por qué? En caso negativo, ¿por qué no?

Resultados de Aprendizaje:

Los jóvenes comprenderán cuál es el papel de un empresario, el plan de empresa, las oportunidades de negocio, las formas empresariales y, lo que es más importante, la financiación inicial, estando en el papel de un empresario y en el papel de un inversor.

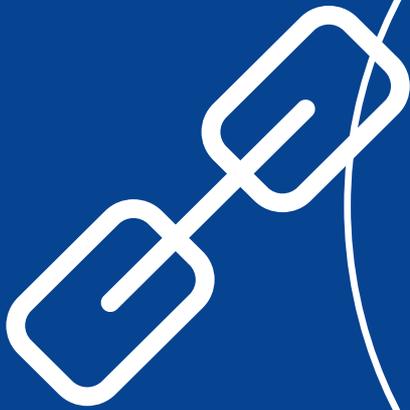




YouthProAktiv



ANEXOS



FINANCIAL LITERACY
EMPOWERING THE YOUTH



YouthProAktiv

3.0 ANEXOS

3.1 AFIRMACIONES

1. Creo que es importante tener un presupuesto mensual.
2. Creo que es importante salir a menudo con mis amigos/familia.
3. Creo que gano mucho dinero.
4. Tengo tiempo suficiente para dedicar algo de tiempo a mis seres queridos.
5. Tengo suficiente dinero para ahorrar.
6. Tengo suficiente dinero para viajar.
7. Tengo tiempo suficiente para descansar y relajarme.
8. Me resulta fácil resistirme a las compras impulsivas.
9. Me resulta fácil rechazar una salida nocturna.
10. Es importante comprar las cosas que me hacen feliz.

3.2 LISTA DE CONCEPTOS

1. Dinero mercancía (pago en especie)
2. Dinero bancario o fiduciario
3. Dinero electrónico
4. Planificación financiera
5. Ahorro
6. Amortización de deudas
7. Presupuesto personal
8. Tipo de interés
9. Seguro
10. Objetivo financiero a corto plazo (ponga un ejemplo)
11. Objetivo financiero a medio plazo (ponga un ejemplo)
12. Objetivo financiero a largo plazo (ponga un ejemplo)
13. Activos
14. Pasivo
15. Patrimonio
16. Gastos

3.3 BALANCE DE SITUACIÓN PERSONAL

Ejemplo:

- Tenemos a María, una joven adulta (24 años) recién licenciada que tiene un coche usado y busca piso.
- Ahora echemos un vistazo a Mateo. Hace años que se licenció, tiene un coche bastante nuevo y vive en un piso que compró con su mujer hace pocos años.

El coche de María vale 4.000 euros, mientras que el de Mateo vale 20.000 euros y su piso 210.000 euros.

- ¿Cuál es el patrimonio total de María?
- ¿Cuál es el patrimonio total de Mateo?

Ahora echemos un vistazo a sus pasivos, las cosas que deben.

1. María no tiene un préstamo para su vehículo, pero como todos los recién licenciados universitarios, tiene algunas deudas universitarias y saldos de tarjetas de crédito con una estimación de 20.000€.
2. Mateo, por otro lado, tiene un préstamo para el coche de 10.000€ y un saldo hipotecario de 190.000€ por su piso. Sin embargo, como se graduó en la universidad hace muchos años, ya ha pagado sus préstamos universitarios y no tiene ninguna deuda universitaria, Por lo que sólo estimaremos los saldos de sus tarjetas de crédito en 15.000€.

- ¿Cuál es el pasivo total de María?
- ¿Cuál es el pasivo total de Mateo?

Siguiendo la ecuación contable Activo = Pasivo + Patrimonio neto, calcula el patrimonio neto de María y Mateo.

Solución:

Activos
Lo que poseen

María		Mateo	
Automóvil	4.000€	Automóvil	20.000€
		Vivienda	210.000€
Total Activos	4.000 €	Total Activos	230.000 €

Pasivos
Lo que deben

María		Mateo	
Préstamo del automóvil	0,00€	Préstamo del automóvil	10.000€
Deudas universidad y tarjetas de crédito	20.000€	Hipoteca	190.000€
		Tarjetas de crédito	15.000€
Total Pasivo	20.000€	Total Pasivo	215.000€

Patrimonio Neto de María:

Patrimonio = Activo - Pasivo = 4.000 - 20.000 = -16.000 €

Patrimonio Neto de Mateo:

Patrimonio = Activo - Pasivo = 230.000 - 215.000 = 15.000 €

3.4 ESCENARIOS

<p style="text-align: center;">Juan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Soltero • Gana el salario mínimo a tiempo completo, fumador empedernido • Objetivo de ahorro: un coche (¿cuánto tendrá que ahorrar cada mes?) 	<p style="text-align: center;">María</p> <ul style="list-style-type: none"> • Madre soltera de 3 niños pequeños • Gana 55.000€ al año • Objetivo de ahorro: Quiere ahorrar para la educación de sus hijos (intente calcular lo mejor que sepa)
<p style="text-align: center;">Enrique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vive con una pareja de hecho • Ambos ganan el salario mínimo jornada completa • Objetivo: saldar una deuda estudiantil de 15.000€ 	<p style="text-align: center;">Priyanka</p> <ul style="list-style-type: none"> • Soltera • Gana 19 €/hora y trabaja a jornada completa, le encanta salir con sus amigos • Objetivo de ahorro: vacaciones a México el año que viene y pagar una línea de crédito de 12.000€

3.4.1 HOJA DE PRESUPUESTO PARA ESCENARIOS

Budget:

Income

Net income from wages (after taxes and deductions)	€
Any other income?	€

TOTAL MONTHLY INCOME: € _____

Expenses

Housing Expenses	Living Expenses
Rent or mortgage: €	Transportation: €
Utilities: €	Food: €
Cable and internet: €	Child care: €
Phone: €	Laundry: €
Other: _____ €	Loans and credit card(s) payment: €
	Medical/dental expenses: €
	Prescription drugs: €
Personal Expenses	Emergency fund: €
Recreation and Entertainment: €	Other: _____ €
Eating out: €	
Cigarettes, drugs and alcohol: €	School Expenses
Personal grooming (clothes, hair): €	Tuition: €
Other: _____ €	Fees: €
	Books: €

TOTAL MONTHLY EXPENSES: €

3.5 ESTABLECER OBJETIVOS DE AHORRO

Objetivo	Coste	Plazo	Ahorro Mensual
¿Qué puede obstaculizar el ahorro?		Posibles Soluciones	



3.6 NÓMINA

Actividad sobre la nómina. Intenta rellenar los espacios en blanco de la nómina de Noé. Le pagan quincenalmente y ha cobrado hoy. ¿Qué significa el salario bruto? ¿el salario neto? ¿CPP? ¿EI? ¿Puede averiguar los detalles?

Paystubbin'			
Blake, Cassels & Graydon LLP			
234 – Main Ave.		Pay period:	
Toronto, ON		Pay date:	
A4B 2C6		Cheque No: 000656	
SIN: 456-123-789		Noel Aaldenberg	
		243 Oldstreet, East	
		Toronto, ON A4B 2C6	
Earnings:			
Pay Rate:	# of Hours:	Gross Pay:	YTD:
\$10/hr	70	€700	€3500.00
Deductions:			
Federal Income tax €		€55.50	€277.50
ON Provincial Tax		€11.83	€59.15
Canada Pension Plan (CPP) (4.95%)		€ _____	€ _____
Employment Insurance (EI) (1.88%)		€ _____	€ _____
TOTAL:		€ _____	€575.50
Net Pay:		€ _____	2924.30





YouthProAktiv

