MÓDULO 1:
Los valores y la influencia del dinero

GUÍA DEL INSTRUCTOR

MONEY SMART

MONEY SMART para Adultos

SEPTIEMBRE DE 2018

FDIC

La Federal Deposit Insurance Corporation es una agencia creada por el Congreso para resguardar la estabilidad y la confianza pública en el sistema financiero de la nación. Una manera de lograrlo es proporcionar materiales de educación financiera gratuitos y objetivos que incluyen esta Guía del instructor. Si desea más información acerca de la familia de productos Money Smart, ingrese en **www.fdic.gov/moneysmart**.

Índice

Información de contexto para instructores 2
Lista de comprobación de preparación de capacitación 2
Materiales que puede necesitar 4
Comprensión de los íconos 5
Propósito del módulo 6
Tabla de una vista rápida del módulo 7

Apertura del módulo 8
Dé la bienvenida a los participantes a medida que van llegando 8
Encuesta previa a la capacitación 8
Sector de temas pendientes y Guía del participante 9
Actividad introductoria opcional 9

Sección 1: Valores y dinero 10
Introducción a la sección y conclusiones principales 11
¿Qué son los valores? 11
Aplíquelo: Mis valores 12
Pruébelo: Valores y elecciones financieras 13
Alinear el comportamiento con los valores 14
Cierre de sección 15

Sección 2: Objetivos y dinero 16
Introducción a la sección y conclusiones principales 17
¿Qué son los objetivos? 17
Cómo establecer objetivos SMART 18
Pruébelo: Cómo redactar un objetivo SMART 19
Aplíquelo: Mis objetivos SMART 20
Cierre de sección 20

Sección 3: Influencias externas 21
Introducción a la sección y conclusiones principales 22
Influencias en las elecciones sobre el dinero 22
Ejemplos de influencias externas 23
Presión social y publicidad 25
Estrategias para mantener el enfoque en los objetivos 26
Aplíquelo: Cómo mantener el enfoque en mis objetivos 29
Cierre de sección 30

Cierre del módulo 31
Recuerde las conclusiones principales 31
Tome medidas 31
Encuesta posterior a la capacitación 32
Respuestas de referencia de las encuestas previas y posteriores a la capacitación 34

Módulos de Money Smart para Adultos 35

Información de contexto para instructores

¡Bienvenido a Money Smart para Adultos de la FDIC!

Esta es la Guía del instructor para el **Módulo 1: Los valores y la influencia del dinero**. Este módulo consta de tres herramientas:

- Esta **Guía del instructor**
- La **Guía del participante**: para que los participantes la usen durante la capacitación y la consulten después de esta.
- Las **diapositivas de PowerPoint**: para que usted las use durante la capacitación

El currículo además incluye una Guía para introducir Money Smart para Adultos. Este recurso ofrece consejos prácticos para promocionar la capacitación, preparar su espacio de capacitación, respaldar a los participantes con discapacidades y proporcionar la capacitación. Además, ofrece opciones de aprendizaje que le permitirán elegir los módulos y, tal vez, las secciones dentro de los módulos que incluirá en la capacitación. Si todavía no tiene la Guía para presentar Money Smart para Adultos, descárguela en **www.fdic.gov/moneysmart**.

Lista de comprobación de preparación de capacitación

Utilice esta lista de comprobación para preparar la capacitación.

Las actividades permiten que la capacitación sea más atractiva y ayuda a los participantes a retener el material. Por lo general, es mejor reducir contenido en lugar de las actividades, si le falta tiempo.

☐ **Revise la Guía del instructor, la Guía del participante y las diapositivas de PowerPoint** para aprender cómo funcionan en conjunto.

☐ **Familiarícese con los temas.** La Guía del instructor incluye instrucciones para explicar el contenido principal. Puede leer las instrucciones tal como están a los participantes. O bien, puede presentar la información con su propio estilo.

☐ **Revise las actividades *Intentarlo* y *Aplicarlo* de la Guía del participante.** Cada módulo incluye ambos tipos de actividades. Muchas están diseñadas para que se incorporen en la sesión de capacitación. Otras están etiquetadas con una Nota para el instructor que le ofrece la opción de revisar, comentar o realizarlas durante la capacitación, o alienta a los participantes a realizarlas después de la capacitación.

☐ **Revise la *Guía para introducir Money Smart para Adultos*** en la cual encontrará herramientas e información que lo ayudarán a planificar y presentar la capacitación. Este recurso incluye información para lograr que la capacitación sea accesible y agradable para todos los participantes, incluso participantes con discapacidades.

☐ **Seleccione los materiales que planea usar.** Lo ideal es que para ello considere las necesidades o los objetivos de los participantes. La Tabla de una vista rápida del módulo cerca de la portada de cada Guía del instructor puede ayudarlo a decidir si abarcar los módulos íntegramente o solo ciertas secciones de los módulos.

☐ **Planifique cómo hacer que la capacitación sea acorde desde el punto de vista cultural.** Es decir, comunicar con respeto y también presentar el material de una manera que resulte relevante para la vida de los participantes.

- Por ejemplo, cuando menciona maneras de recortar los gastos, es posible que los participantes no relacionen reducir la compra del café diario si no suelen comprar café todos los días. Use ejemplos con los cuales los participantes se puedan identificar que pueden ser distintos a los ejemplos de su propia experiencia.

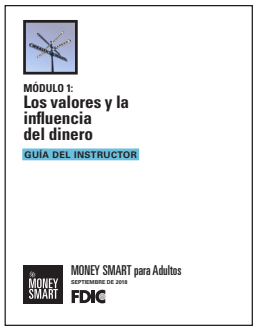
☐ **Procure que cada sesión de capacitación incluya lo siguiente:**

- **Descripción general:** Dé la bienvenida a los participantes y explique el propósito y los objetivos de la capacitación. Ofrezca una orientación rápida de los materiales.
- **Una actividad introductoria:** Aporte dinamismo a los participantes con una actividad divertida para que se presenten y para prepararlos para aprender. Esta puede ser una manera efectiva de comenzar la capacitación, en especial, si es la primera vez que se reúne el grupo. Consulte la *Guía para introducir Money Smart para Adultos*, si desea ideas de actividades introductorias opcionales.
- **Encuestas previas y posteriores a la capacitación:** Realice la encuesta previa a la capacitación antes de comenzar y la encuesta posterior a la capacitación al finalizar. La utilización de las encuestas puede ayudarlo a evaluar la eficacia de la capacitación y preparar el enfoque de esta para las sesiones futuras.

☐ **Entregue a cada participante una Guía del participante.** En caso de que no pueda entregar copias impresas, trate de que esté disponible en forma electrónica. Además, es posible que algunos participantes la necesiten en forma electrónica, como adaptación razonable. Si solo presenta una parte de un módulo, tal vez sea conveniente proporcionar solo esas secciones de la Guía del participante. Oculte las diapositivas que no utilizará. La *Guía para introducir Money Smart para Adultos* incluye más información acerca de cómo ocultar diapositivas.

Materiales que puede necesitar

- ☐ Esta Guía del instructor
- ☐ Copias de la Guía del participante
- ☐ Las diapositivas de PowerPoint y:
  - una computadora, proyector o pantalla para proyectar las diapositivas, o bien
  - copias impresas o electrónicas de las diapositivas para los participantes
- ☐ Rotafolios y/o pizarras blancas
- ☐ Marcadores para escribir en los rotafolios y/o las pizarras blancas
- ☐ Notas autoadhesivas grandes (5”x 8”), bloque de tarjetas, o papel para anotar signos
- ☐ Cinta que se pueda retirar con facilidad de la pared, como cinta para enmascarar
- ☐ Bolígrafos o lápices para los participantes



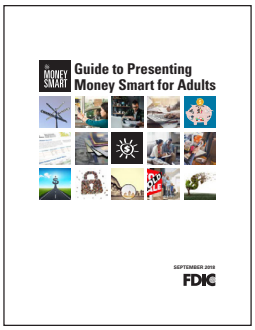
Guía del instructor

Guía del participante

Diapositivas de PowerPoint

Materiales opcionales:

- ☐ Sector de temas pendientes para preguntas. Créelo; para ello, anote “Sector de temas pendientes” en la parte superior de un rotafolio o pizarra blanca
- ☐ Insumos para la actividad introductoria opcional: elija una actividad de la *Guía para introducir Money Smart para Adultos*; de lo contrario use una propia



Guía para introducir Money Smart para Adultos

Comprensión de los iconos

En esta Guía del instructor se utilizan varios íconos que le permitirán recorrer con más rapidez la capacitación.

Hacer	Medidas que toma como instructor.
Decir	Información que comparte verbalmente con los participantes.
Preguntar	Preguntas que les hace a los participantes.
Compartir conclusiones principales	Cuando transmite el mensaje principal de una sección.
Dirigir un debate	Cuando propone los debates.
Dirigir una actividad	Cuando propone actividades.
Presentar información	Cuando presenta información.
Tomar medidas y cierre	Cuando ayuda a los participantes a planificar los pasos de las medidas para poner en práctica lo que aprendieron.
Situación	Cuando utiliza historias breves para comenzar un debate o una actividad acerca de un tema financiero.

Propósito del módulo

Este módulo ayuda a los participantes a comprender los valores que tienen y cómo influencian sus decisiones financieras.

Este módulo, además, ofrece lo siguiente:

- Comprende la identificación de los valores, por qué son importantes y de qué manera influencian las decisiones financieras.
- Habla de los objetivos y de por qué son importantes a corto y largo plazo.
- Considera la forma en que los objetivos se relacionan con los valores.
- Informa sobre el marco SMART para establecer objetivos.
- Habla de los factores, lo que incluye la publicidad, que influyen en el gasto.
- Presenta estrategias para controlar tales influencias.

Tabla de una vista rápida del módulo

Puede abarcar todo o solo una parte de este módulo.

Calculamos que necesitará **2 horas** para abarcar todo el módulo, sin incluir los recesos ni la actividad introductoria opcional. Puede usar esta tabla para seleccionar secciones según el tiempo que tendrá disponible y las necesidades de los participantes.

La *Guía para introducir Money Smart para Adultos* incluye más información acerca de cómo seleccionar secciones para audiencias específicas.

Sección	Conclusiones principales	Propósito/Objetivos	Duración
Apertura del módulo	N/C	■ Bienvenida a los participantes ■ Realizar una encuesta previa a la capacitación ■ Dirigir una actividad introductoria opcional (de 5 a 20 minutos extra)	10 minutos
Sección 1: Valores y dinero	Comprender los valores principales puede ayudarlo a: establecer objetivos financieros posibles	Los participantes podrán realizar lo siguiente: ■ identificar sus propios valores ■ explicar por qué los valores son importantes y de qué manera influencian las decisiones	30 minutos
Sección 2: Objetivos y dinero	Establecer objetivos SMART puede ayudarlo a lograr sus sueños y expectativas para el futuro brindando un plan realista a cumplir.	Los participantes podrán realizar lo siguiente: ■ conocer la forma en que los objetivos se relacionan con las decisiones financieras ■ establecer objetivos utilizando el marco	25 minutos
Sección 3: Influencias externas	Las influencias externas afectan las elecciones financieras. Utilice estrategias para mantener el enfoque en los objetivos	Los participantes podrán realizar lo siguiente: ■ enumerar factores externos que influencien el gasto ■ enumerar estrategias para controlar tales	45 minutos
Cierre del módulo	N/C	■ Revise las conclusiones principales ■ Ayude a los participantes a pensar cómo pondrán en práctica lo que aprendieron ■ Realice la encuesta posterior a la capacitación	10 minutos

Apertura del módulo

Dé la bienvenida a los participantes a medida que van llegando

Duración estimada de esta sección: 10 minutos

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 1

HACER

A medida que los participantes llegan a la capacitación, aproveche el tiempo para realizar lo siguiente:

- Darles la bienvenida y presentarse.
- Pídales que firmen, si es que utiliza una planilla de firmas en la capacitación.
- Asegúrese de contar con las adaptaciones razonables solicitadas y realice los ajustes necesarios.

DIRIGIR UNA ACTIVIDAD

Encuesta previa a la capacitación

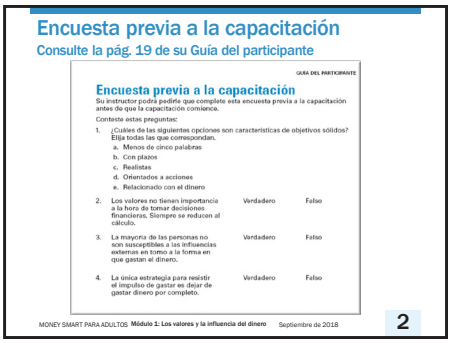
Consulte la página 42 de la Guía del participante.

Nota para el instructor: Antes de que comience la capacitación, puede pedirles a los participantes que contesten la encuesta previa a la capacitación que está en el reverso de la Guía del participante. Es posible que usted desee entregarles hojas "sueltas" para que no las arranquen. Las preguntas sobre conocimiento son las mismas que en la encuesta posterior a la capacitación.

Las respuestas de referencia están al final de la Guía del instructor, pero no se las dé ahora.

Es posible que le interese comparar las encuestas previas a la capacitación con las encuestas posteriores a esta para estimar la adquisición de conocimiento de todo el grupo o de cada participante. Si desea estimar por participante, pídales que anoten su apellido o algún identificador único en las encuestas previas y posteriores a la capacitación para que pueda compararlas según el participante determinado.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 2



DECIR

- Gracias por asistir a esta capacitación de Money Smart llamada **"Los valores y la influencia del dinero"**.
- Responda la encuesta previa a la capacitación de la página 19 de la Guía del participante para poder darme una idea de lo que ya sabe acerca del tema.
  - Les llevará menos de cinco minutos responderla.

HACER

- Recoja las encuestas terminadas si piensa revisarlas o compararlas con las encuestas posteriores a la capacitación.

PRESENTAR INFORMACIÓN

Sector de temas pendientes y Guía del participante

DECIR

- Preparé un sector de temas pendientes para anotar preguntas, inquietudes, ideas y recursos. Tanto ustedes como yo podemos agregar temas en cualquier momento durante la capacitación y los abordaré durante los recesos o al finalizar la capacitación.
- Tienen la Guía del participante para usar durante y después de la sesión. Pueden quedársela, de manera que, tomen notas y escriban allí.

DIRIGIR UNA ACTIVIDAD

Actividad introductoria opcional

Agrega otros 5 a 20 minutos, según la actividad que seleccionó y la cantidad de participantes.

HACER

- Dirija a los participantes en una actividad introductoria.
- Si el tiempo lo permite, es posible que también le interese mostrarles un video breve relacionado con el tema de este módulo o comenzar con una actividad dinámica que elija.

Nota para el instructor:

Si el tiempo lo permite, comience la capacitación con una actividad divertida de la Guía para introducir Money Smart para Adultos o use una propia.

Esta es una excelente manera de aportar dinamismo a los participantes y prepararlos para aprender.

Sección 1: Valores y dinero

Duración de capacitación estimada de esta sección: 30 minutos

Objetivos

Los participantes podrán realizar lo siguiente:

- identificar sus propios valores
- explicar por qué los valores son importantes y de qué manera influencian las decisiones financiera

PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Introducción a la sección y las conclusiones principales

Consulte la página 3 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 3

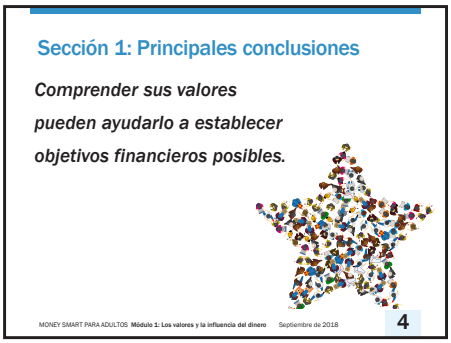
DECIR

- Hablaremos de los valores: qué es lo que son, por qué son importantes y de qué manera influencian las decisiones financieras.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 4

DECIR

- La conclusión principal de esta sección es: **Comprender los valores principales puede ayudarlo a establecer objetivos financieros posibles.**



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

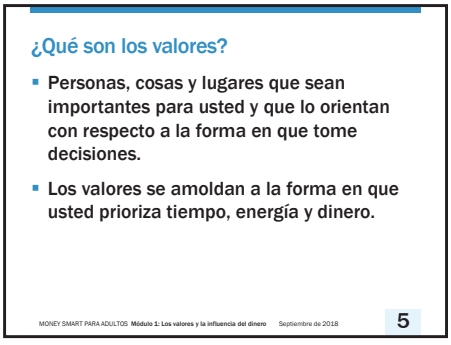
¿Qué son los valores?

Consulte la página 3 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 5

DECIR

- Los valores son las personas, las cosas y los lugares que sean importantes para usted y que lo orienten con respecto a la forma en que tome decisiones.
- Sus valores se amoldan a la forma en que usted prioriza su tiempo y energía y, lo que es más importante, su dinero.

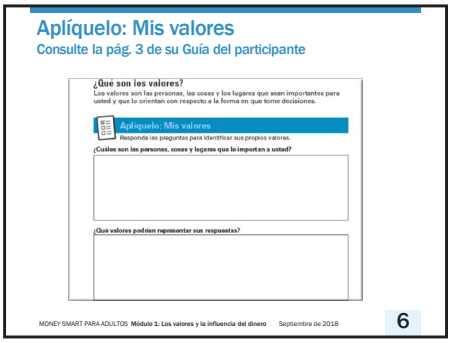


DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (12 MINUTOS): EJERCICIO

Aplíquelo: Mis valores

Consulte la página 3 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 6



PREGUNTAR

- ¿Qué es lo que contribuye a la forma en que se forman los valores?

HACER

- Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o pizarra blanca.
- Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
  - Familia
  - Comunidad religiosa
  - Escuela
  - Amigos
  - Medios de comunicación, incluso la televisión
  - Comunidad en donde creció
  - Cultura
  - Lugar de trabajo

DECIR

- Diríjase a la parte *Aplíquelo: Mis valores* de la página 3 de su Guía del participante.
- Tómese unos minutos para pensar ahora sobre sus valores y realizar el ejercicio.

HACER

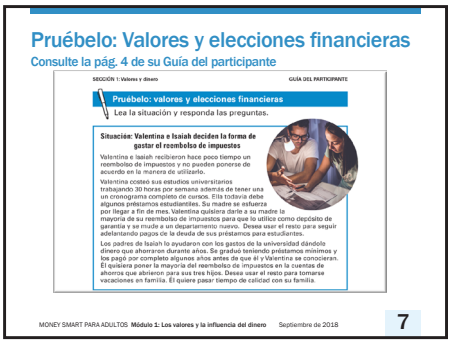
- Déle a los participantes tres minutos para finalizar el ejercicio.
- Pasados los tres minutos, inste a algunos participantes a compartir sus respuestas para la primera pregunta: "¿Cuáles son las personas, cosas y lugares que le importan a usted?"
  - Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o pizarra blanca.
  - No hay respuestas correctas o incorrectas.
- A continuación, inste a algunos participantes a compartir sus respuestas para la segunda pregunta: **"¿Qué valores podrían representar sus respuestas?"**
  - Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o pizarra blanca.
  - Las posibles respuestas que podrían dar los participantes incluyen:
    - » Creatividad y autoexpresión
    - » Cultura y tradiciones
    - » Fe
    - » Familia
    - » Independencia
    - » Respeto para y de parte de los demás
    - » Servicio
    - » Reconocimiento o condición social

DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (13 MINUTOS): SITUACIÓN

Pruébelo: Valores y elecciones financieras

Consulte la página 4 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 7



HACER

- Pídales a los participantes que se dirijan a *Pruébelo: Valores y elecciones financieras* de la página 4 de la Guía del participante.
- Lea la situación a los participantes o pídale a un voluntario que lo haga.

SITUACIÓN: Valentina e Isaiah deciden la forma de gastar el reembolso de impuestos

Valentina e Isaiah recibieron hace poco tiempo un reembolso de impuestos y no pueden ponerse de acuerdo en la manera de utilizarlo.

Valentina costeó sus estudios universitarios trabajando 30 horas por semana además de tener un cronograma completo de cursos. Ella todavía debe algunos préstamos estudiantiles. Su madre se esfuerza por llegar a fin de mes. Valentina quisiera darle a su madre la mayoría de su reembolso de impuestos para que lo utilice como depósito de garantía y se mude a un departamento nuevo. Desea usar el resto para seguir adelantando pagos de la deuda de sus préstamos para estudiantes.

Los padres de Isaiah lo ayudaron con los gastos de la universidad dándole dinero que ahorraron durante años. Se graduó teniendo préstamos mínimos y los pagó por completo algunos años antes de que él y Valentina se conocieran. Él quisiera poner la mayoría del reembolso de impuestos en la cuentas de ahorros que abrieron para sus tres hijos. Desea usar el resto para tomarse vacaciones en familia. Él quiere pasar tiempo de calidad con su familia.

DECIR

- Observe las primeras dos preguntas a continuación de la situación:
  - **¿Qué valores tienen influencia en Valentina?**
  - **¿Qué valores tienen influencia en Isaiah?**

HACER

- Déle a los participantes tres minutos para responder las dos primeras preguntas por su cuenta.

- Pasados los tres minutos, inste a algunos participantes a compartir sus respuestas:
- Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
  - Los valores de valentina podrían incluir a la familia, muestras de gratitud e independencia (al pagar la deuda).
  - Los valores de Isaiah podrían contemplar calidad de tiempo con la familia, educación y brindar oportunidades a sus hijos.

DECIR

- Observe las últimas dos preguntas:
  - **Si Valentina e Isaiah le vinieran a pedir asesoramiento, ¿qué les diría que hagan?**
  - **¿Piensa que alguno de sus valores tienen influencia en la forma en que usted ve esta situación y su en su asesoramiento?**

HACER

- Déle a los participantes tres minutos para debatir las dos primeras preguntas con un compañero.
- Pasados los tres minutos, inste a algunos participantes a compartir sus respuestas:
- Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
  - Hacer una reunión familiar para hacer un debate que podría dar como resultado un consenso. Esta sugerencia reflejaría un valor de solidaridad familiar.
  - Dividir el dinero a la mitad y usar la mitad para lo que prefiere Valentina' y la otra mitad para lo que prefiere Isaiah. Esta sugerencia reflejaría un valor de independencia personal.

PRESENTAR INFORMACIÓN (2 MINUTOS)

Alinear el comportamiento con los valores

Consulte la página 5 de la Guía del participante.

DECIR

- Ni Valentina ni Isaiah están equivocados: sus elecciones financieras están guiadas por sus propios valores.
- A veces, sus valores pueden entrar en conflicto con los de su comunidad, cultura, familia, pareja o amigos.
- La cultura de su familia posiblemente valore el ahorro y evitar las deudas, pero es posible que una gran parte de la comunidad valore las cosas materiales como tener autos nuevos o vestimenta costosa. Lo contrario también sería cierto.

- **Comprender los valores principales puede ayudarlo a establecer objetivos realistas.** Eso es porque es más probable que usted siga trabajando en pos de un objetivo que lo acerque a la vida que desea o a objetivos que se ha establecido para usted mismo.
- **Comprender los valores principales también puede ayudarlo a tomar decisiones sobre el gasto que lo ayudarán a cumplir sus objetivos.**

PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

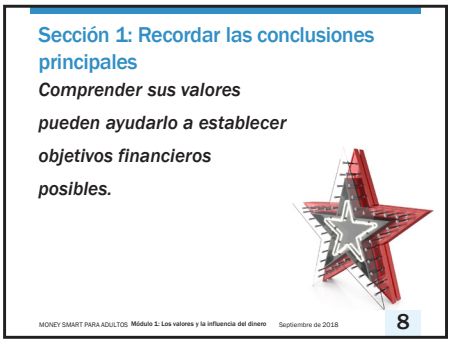
Cierre de sección

Consulte la página 5 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 8

DECIR

- Recuerde la conclusión principal de esta sección: **Comprender sus valores pueden ayudarlo a establecer objetivos financieros posibles.**



Sección 2: Objetivos y dinero

Duración de capacitación estimada de esta sección: 25 minutos

Objetivos

Los participantes podrán realizar lo siguiente:

- conocer la forma en que los objetivos se relacionan con las decisiones financieras
- establecer objetivos utilizando el marco SMART

PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Introducción a la sección y las conclusiones principales

Consulte la página 6 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 9

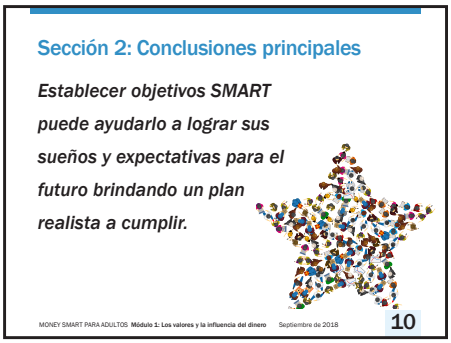
DECIR

- Hablaremos de cuáles son los objetivos y cómo puede utilizarlos para priorizar la forma en que utilice el dinero.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 10

DECIR

- La conclusión principal de esta sección es: **Establecer objetivos SMART puede ayudarlo a lograr sus sueños y expectativas para el futuro brindando un plan realista a cumplir.**



PRESENTAR INFORMACIÓN (2 MINUTOS)

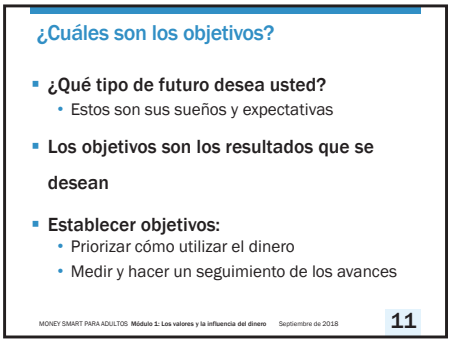
¿Cuáles son los objetivos?

Consulte la página 6 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 11

DECIR

- Piense en qué tipo de futuro desea para usted y su familia.
  - ¿Cómo desearía que su vida se vea y se sienta en los próximos meses? ¿Y en los próximos años? ¿Diez años? ¿Veinte?
  - Estas ideas sobre su futuro son sus sueños y expectativas.



- **Los objetivos son los resultados que se desean.** Desarrollar un plan lo ayudará a visualizar cómo puede lograr sus objetivos.
- **Establecer objetivos lo ayuda a priorizar la forma en que usted utiliza el dinero** de modo tal de direccionarse a lo que a usted le importa.

- **Establecer objetivos puede ayudarlo a medir y a hacer un seguimiento de sus avances** en pos del logro de sus sueños y expectativas.
- Los objetivos a corto plazo pueden llevar alcanzarlos solo una semana, un mes o unos meses.
- Asimismo, usted puede tener objetivos a largo plazo que le lleven varios meses o incluso años alcanzar.

PRESENTAR INFORMACIÓN (5 MINUTOS)

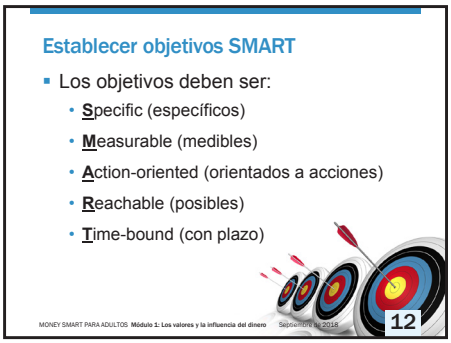
Establecer objetivos SMART

Consulte la página 6 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 12

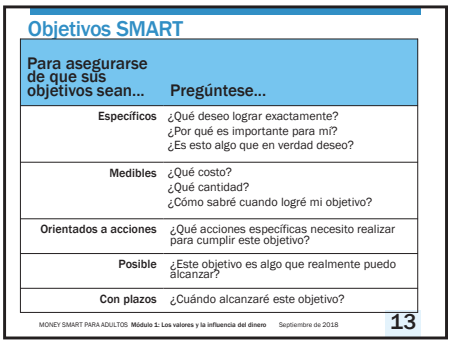
DECIR

- Los objetivos SMART tiene cinco características importantes.
- Son **S**pecific (específicos), **M**easurable (medibles), **A**ction- oriented (orientados a acciones), **R**eachable (posibles) y **T**ime-bound (con plazo).



MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 13

DECIR



- **Específicos: Pregúntese:** ¿Qué deseo lograr exactamente? ¿Por qué es importante para mí? ¿Es esto algo que en verdad deseo?
  - Definir su objetivo tanto como pueda le dará más posibilidades de lograrlo dado que esto le brinda algo concreto que alcanzar.
  - Sus objetivos deben tener raíces en sus valores. Establezca objetivos que tengan importancia para usted y sean prioritarios en su vida. Esto hace que sea más factible que usted siga trabajando en pos de sus objetivos.
- **Medibles: Pregúntese:** ¿Qué precio? ¿Qué cantidad? ¿Cómo sabré cuándo logré mi objetivo?
  - Cuantifique su objetivo. Esto lo ayudará a hacer un seguimiento de sus avances en pos de lograr su objetivo y continuar con lo planeado.
- **Orientados a acciones: Pregúntese:** ¿Qué acciones específicas necesito realizar para cumplir este objetivo?
  - Esto podría incluir medidas como cambiar un hábito de gastos actual o abrir una nueva cuenta de ahorros.

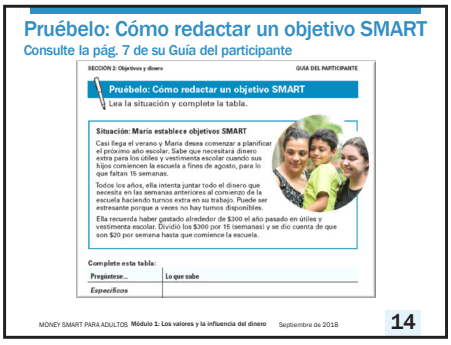
- **Posible: Pregúntese:** ¿Este objetivo es algo que realmente puedo alcanzar?
  - Sus objetivos no deben ser simples, pero tampoco imposibles.
- **Con plazos: Pregúntese:** ¿Cuándo alcanzaré este objetivo?
  - Los objetivos tienen que tener un plazo claramente definido.

DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (8 MINUTOS): SITUACIÓN

Intentarlo: Cómo redactar un objetivo SMART

Consulte la página 7 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 14



HACER

- Pídales a los participantes que se dirijan a *Intentarlo: Cómo redactar un objetivo SMART* de página 7 de la Guía del participante
- Lea la situación a los participantes o pídale a un voluntario que lo haga.

SITUACIÓN: María establece objetivos SMART

Casi llega el verano y María desea comenzar a planificar el próximo año escolar. Sabe que necesitará dinero extra para los útiles y vestimenta escolar cuando sus hijos comiencen la escuela a fines de agosto, para lo que faltan 15 semanas.

Todos los años, ella intenta juntar todo el dinero que necesita en las semanas anteriores al comienzo de la escuela haciendo turnos extra en su trabajo. Puede ser estresante porque a veces no hay turnos disponibles.

Ella recuerda haber gastado alrededor de $300 el año pasado en útiles y vestimenta escolar. Dividió los $300 por 15 (semanas) y se dio cuenta de que son $20 por semana hasta que comience la escuela.

HACER

- Anote el cálculo de la situación ($300 ÷ 15 = $20 por semana) en un rotafolio o pizarra blanca. Ver los cálculos escritos ayuda a muchos a comprenderlos,
- Déle a los participantes tres minutos para que completen la tabla a continuación de la situación y redacten un objetivo SMART para María.
- Pasados los tres minutos, inste a algunos participantes a compartir sus respuestas:

PREGUNTAR

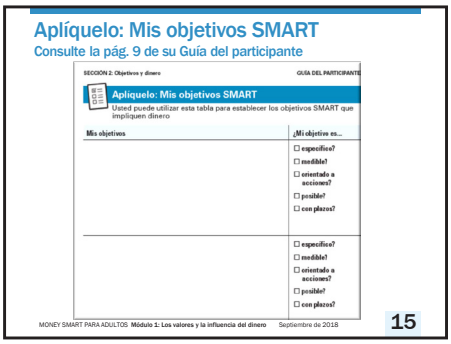
- ¿Quién quisiera comentar el objetivo SMART que redactó para María?
  - Una respuesta de ejemplo podría ser: "Tomaré turnos extra para poder ahorrar $20 por semana a partir de ahora y hasta fines de agosto para poder pagar los útiles escolares para mis alumnos".

DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (8 MINUTOS): EJERCICIO

Aplíquelo: Mis objetivos SMART

Consulte la página 9 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 15



DECIR

- Ahora bien, es momento de poner esto en práctica en nuestra propia vida.

HACER

- Pídales a los participantes que se dirijan a *Aplíquelo: Mis valores* de la página 9 de su Guía del participante.
- Pídales que practiquen convirtiendo uno de sus sueños y expectativas en un objetivo SMART.
- Déle a los participantes cinco minutos para redactar su objetivo SMART.
- Pasados los cinco minutos, pida que algunos voluntarios compartan sus objetivos.

DECIR

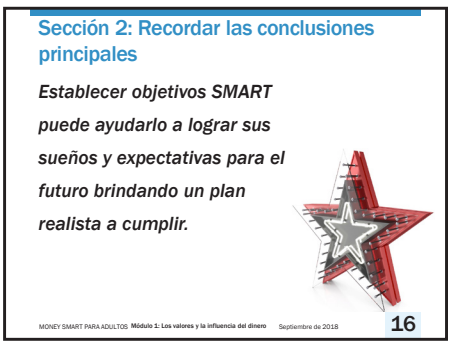
- Ahora, tienen un objetivo SMART; pueden establecer otros después de la capacitación de hoy.
- Establecer objetivos puede ser algo muy empoderante. Algunos pueden llevar sus objetivos en su bolsillo, cartera o teléfono. Los insto a intentarlo.

PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Cierre de sección

Consulte la página 9 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 16



DECIR

- Recuerde la conclusión principal de esta sección: **Establecer objetivos SMART lo ayuda a lograr sus sueños y expectativas para el futuro brindando un plan realista a cumplir.**

Sección 3: Influencias externas

Duración de capacitación estimada de esta sección: 45 minutos

Objetivos

Los participantes podrán realizar lo siguiente:

- enumerar factores externos que influencien el gasto
- enumerar estrategias para controlar tales influencias

PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

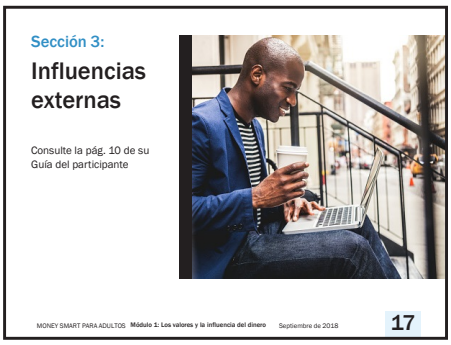
Introducción a la sección y las conclusiones principales

Consulte la página 10 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 17

DECIR

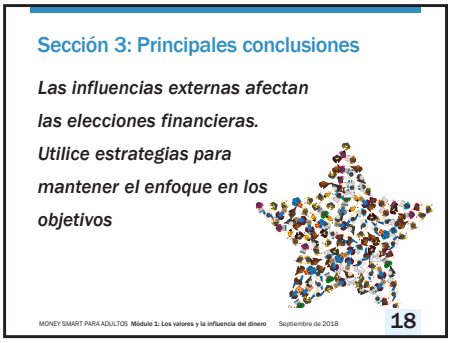
- Hablaremos de la forma en que las influencias externas afectan las decisiones financieras y cómo manejar tales influencias.



MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 18

DECIR

- La conclusión principal de esta sección es: **Las influencias externas afectan las elecciones financieras. Utilice estrategias para mantener el enfoque en los objetivos.**



PRESENTAR INFORMACIÓN (2 MINUTOS)

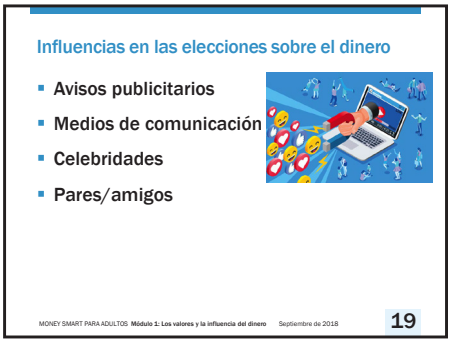
Influencias en las elecciones sobre el dinero

Consulte la página 10 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 19

DECIR

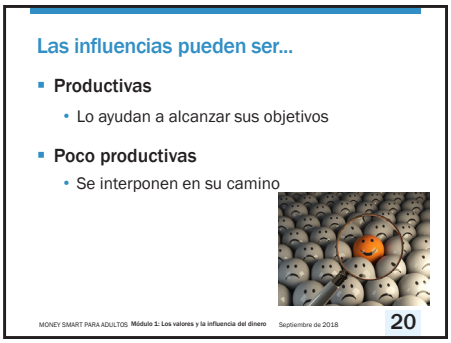
- Anteriormente, hablamos del efecto de los valores en las decisiones financieras.
- Otros factores también influencian estas decisiones.
- Los mensajes relacionados con el dinero pueden difundirse tanto que ni siquiera advierte que éstos influencian sus decisiones. La mayoría de las personas se ve influenciada de alguna manera.
- Las influencias externas pueden ser:
  - Avisos publicitarios
  - Medios de comunicación
  - Celebridades
  - Pares/amigos



MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 20

DECIR

- Estas influencias pueden ser **productivas y ayudarlo a alcanzar sus objetivos.**
- Pero a veces, estas influencias pueden ser **poco productivas e interponerse en su camino**, lo que dificulta el logro de sus objetivos.
- Es importante comprender cómo cada factor influencia sus decisiones financieras.



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (20 MINUTOS): CARRUSEL

Ejemplos de influencias externas

Consulte la página 10 de la Guía del participante.

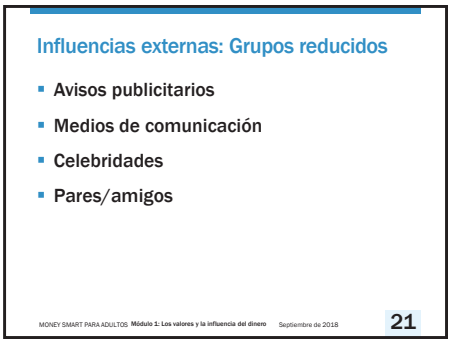
Nota para el instructor: Esta es una actividad de carrusel. Los carruseles pueden hacer participar a los asistentes y generar mucha información. Escriba una sugerencia de temas en varios rotafolios, hojas de papel grandes o en las pizarras blancas, y colóquelos alrededor del salón. Los participantes rotan en grupos de un tema al siguiente, sumando ideas a las que ya generaron otros grupos. Esta actividad es ideal para realizarla con 4 y hasta 20 participantes.

- Si tiene más de 20 participantes, considere dividir el grupo en dos y cada grupo hace esta actividad aparte. Tendría que hacer dos juegos por duplicado de las hojas o las pizarras.
- Si tiene menos de cuatro participantes, puede hacer que esta actividad sea un debate de tormenta de ideas en grupo.
- Si fuera difícil que los participantes recorran el salón o en caso de que tenga un salón pequeño, considere adaptar esta actividad haciendo rotar las hojas de una mesa a la otra en lugar de que roten los grupos de participantes.

HACER

- Muestre cuatro rotafolios, hojas de papel o pizarras en el salón.
- Escriba un tema diferente en cada uno:
  - Avisos publicitarios
  - Medios de comunicación
  - Celebridades
  - Pares/amigos
- Divida el grupo en cuatro grupos más reducidos.
- Asigne a cada uno un tema para comenzar.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 21



DECIR

- Pensemos en grupos reducidos sobre las influencias externas presentes en nuestra vida con respecto a los usos del dinero. ¿Qué le dicen que haga con el dinero estas influencias externas? ¿Es consciente de su influencia?
- **Coloqué cuatro temas alrededor del salón,** y tenemos cuatro grupos. Cada grupo va a rotar hacia cada tema con un marcador.
- Como grupo, generen ideas y escriban las que se relacionen con el tema. Si lo desean, también pueden hacer dibujos.
- Si algo de lo que piensan ya lo incorporó otro grupo, márquenlo y no lo agreguen otra vez.
- **Los cuatro temas son:**
  - **Avisos publicitarios**
  - **Medios de comunicación (como redes sociales, diarios, televisión, revistas y otros medios)**
  - **Celebridades**
  - **Pares/amigos**
- Durante este ejercicio, piense ampliamente sobre los distintos tipos de influencias externas.
- Como por ejemplo: Algunos de sus amigos valoran ser ahorrativos y siempre intentan reparar cosas que se rompen en lugar de comprar un reemplazo. Para el tema “Pares/amigos”, podría escribir “Repararlo; ni tirarlo” o “Frugalidad”.
- Cada una de estas influencias externas probablemente le envíe mensajes sobre cómo usar el dinero en forma productiva o no en pos de ayudarlo a lograr sus objetivos. Es importante pensar en ambos tipos de mensajes y reconocerlos.
- Asimismo, es importante recordarlo porque todos nosotros provenimos de familias, culturas y comunidades distintas y los mensajes que recibimos tendrán una impronta muy diferente para cada uno de nosotros. No hay respuestas correctas o incorrectas aquí porque es algo muy personal.
- **Tendrá alrededor de dos minutos para cada tema. A continuación, rotará al siguiente tema en grupo.**
- **Ahora bien, puede comenzar con el primer tema.**

HACER

- Controle el tiempo. Cuando el tiempo se acabe, pida a los grupos que roten al próximo tema.
- Cuando todos los grupos hayan pasado por todos los temas, o cuando tenga que detener la actividad, pídales que vuelvan al tema en donde comenzaron.
- Pida a cada grupo, por turnos, que presente su tema, comenzando por “Avisos publicitarios”,
- Recuérdeles a los participantes que pueden tomar notas en las páginas 10 y 11 de su Guía del participante.

PREGUNTAR

- ¿Los sorprendió alguna idea o mensaje?
- ¿Cuáles generalmente son productivos y ayudan a las personas a alcanzar objetivos?
- ¿Cuáles generalmente son poco productivos y se interponen en el logro de los objetivos?

DIRIGIR UN DEBATE (3 MINUTOS)

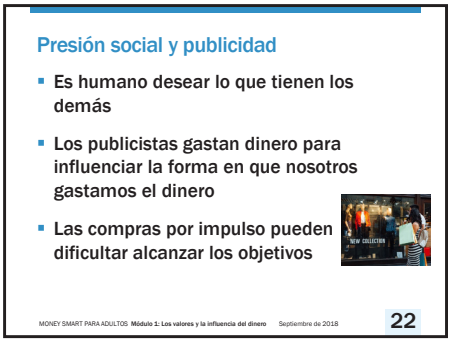
Presión social y publicidad

Consulte la página 11 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 22

PREGUNTAR

- ¿Cuántos de ustedes han deseado algo que tiene alguien que conocen o alguna celebridad que admiran, tal vez su ropa, unas vacaciones, la posibilidad de gastar más dinero?



DECIR

- Es humano advertir lo que otros tienen y sentir envidia.
- Es posible que sienta que tiene que gastar dinero solo para “estar a la altura”.
- Los publicistas gastan miles de millones de dólares al año para hacer que deseemos cosas e influir en la forma en que gastamos nuestro dinero.
- Nos vemos influenciados por avisos publicitarios y cosas que vemos, con frecuencia de maneras en que no advertimos conscientemente.
- Esto puede dar como resultado hacer compras por impulso que no están contempladas en los gastos ni en los planes de ahorro, y puede desviarlo de su esfuerzo por alcanzar sus objetivos.

PRESENTAR INFORMACIÓN (8 MINUTOS)

Estrategias para mantener el enfoque en los objetivos

Consulte la página 12 de la Guía del participante.

Bloquea	Resistir

HACER

- Muestre dos hojas de papel o divida la pizarra blanca en dos partes.
- Llame a una parte "Bloquea" y a la otra "Resistir".

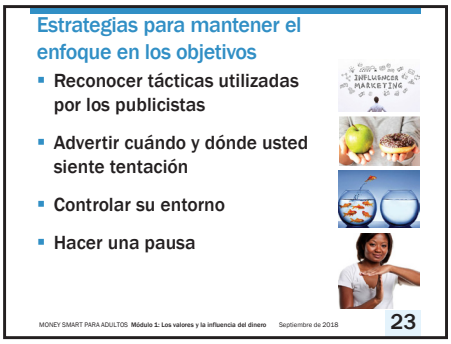
PREGUNTAR

- ¿Cuáles son las estrategias que han utilizado o podría utilizar para **bloquear** mensajes poco productivos e influencias externas?
- Cuáles son las estrategias que han utilizado o podría utilizar para **resistir** gastar dinero en cosas fuera de su plan de gastos y ahorro?

HACER

- Anote las respuestas de los participantes debajo del título Bloquear o Resistir, dependiendo de donde la respuesta se ajuste mejor. Considere obtener la opinión de los participantes acerca de si las respuestas específicas corresponden o no al título Bloquear o Resistir.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 23



HACER

- Comparta ideas para mantener el enfoque en los objetivos de la siguiente lista que no se hayan mencionado en el debate.

DECIR

- Estas son más ideas que ayudan a mantener el enfoque en los objetivos. Algunas pueden ser muy parecidas a lo que acabamos de escuchar.

- **Reconozca las tácticas que usan los publicistas para influenciarlo y gastar dinero para que pueda evitarlas.** Por ejemplo:
  - Esté atento a cuando le dan una sensación de falsa urgencia.
    - » Cuando vea un cartel o reciba un correo electrónico o un aviso que diga "40 % de descuento hoy solamente", el vendedor está tratando de convencerlo de que compre ya, incluso si no lo necesita ni lo desea.

  - » Es posible que pueda encontrar el artículo a menor costo en otra tienda minorista (incluso si no está de oferta), o el comerciante minorista podrá ofrecer de nuevo la oferta.
- Esté atento a la forma en que le facilitan comprar algo dándole poco tiempo para que razone la compra.
  - » Los artículos que se encuentran cerca de la caja registradora en tiendas le dan menos tiempo para pensar en si realmente necesita o no el artículo.
  - » Guardar su información de pago en internet facilita gastar dinero en la próxima ocasión.

- **Ponga atención a cuándo y dónde siente la tentación de hacer compras por impulso.**

  - ¿Qué es lo que hace? ¿Qué causa esas ganas? ¿Es una publicación en una red social de uno de sus amigos o una celebridad? ¿Una venta tentadora en el centro comercial? ¿Un descuento del 30 % de su tienda favorita que llegó a su bandeja de entrada de correo electrónico?
  - Sepa que tales sensaciones son normales y las tiene la mayoría de las personas, pero cuándo y dónde las tienen es algo muy personal y puntual.
  - Incluso usted podría tratar de tomar notas durante una semana: podría escribirlas en papel o en una aplicación de notas en un dispositivo móvil.
  - Advertir estos impulsos lo ayudarán a descubrir formas en las que puede adaptarse a su entorno y a lo que está expuesto.

- **Prepárese para el éxito controlando su entorno.**

  - Todos tenemos una cantidad limitada de fuerza de voluntad. Es muy difícil resistir la tentación. Esto ayuda a tomar medidas para evitar tentaciones cuando sea posible.
  - Evalúe qué fuentes de información lee/recibe.
    - » Por ejemplo, ¿cuál es la red social de “dietas”, cuyas opiniones usted asimila? ¿Son personas en cuyas opiniones confía?
    - » ¿Algunas personas que sigue en las redes sociales lo tientan a gastar dinero o entorpecen los esfuerzos para llegar a sus objetivos? Si así fuera, considere no seguirlas más o bloquearlas.
  - Dése de baja de sus listas de correos masivos que generan urgencia enviándole muchísimas ofertas o cupones. Usted puede comprar las ofertas cuando realmente esté listo para comprar algo.
  - Verifique los comentarios de los clientes para que lo ayude a asegurarse de que está comprando un producto o servicio de calidad.

- Siga una lista cuando vaya de compras. Cree un mantra que funcione para usted, como:

Si no está en la lista = no existe

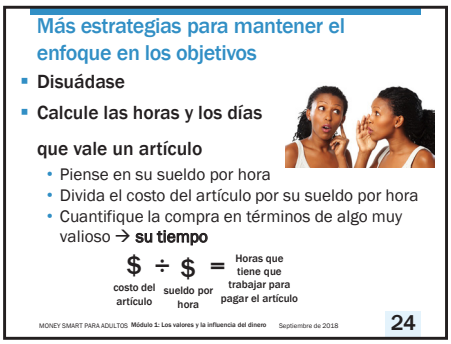
- **Hacer una pausa.**
  - Posiblemente se sienta tentado a gastar dinero en algo que en realidad no necesita en este momento. Oblíguese a hacer una pausa para asegurarse de que no es simplemente un impulso. Por ejemplo:
    - » Cuando haga una compra por internet, si agrega un artículo al carrito en línea que no tenía en mente comprar en un principio, cierre el navegador antes de hacerlo. Si sigue pensando en el artículo, puede volver a comprarlo después.

    - » En tiendas físicas, haga una pausa: no ponga un artículo que en verdad no necesita en el carrito de compras al verlo. Dígase a usted mismo que puede volver al finalizar el recorrido de compras para comprarlo.
    - » No guarde su información de pago en las tiendas minoristas de internet. A veces, tener que ir a buscar e ingresar su información de pago le da el tiempo suficiente para resistir el impulso.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 24

DECIR

- Aquí tenemos más estrategias para mantener el enfoque en los objetivos.
- **Disuádase.**
  - Cuando sienta la tentación de hacer una compra que no está en su plan de gastos y ahorros, intente hacerse estas preguntas:
    - » ¿Es un deseo o una necesidad?
    - » ¿Esto está en mi plan de gastos y ahorros?
    - » Si no lo está, ¿puedo planificar este gasto creando un objetivo de ahorro?
    - » Si gasto este dinero ahora, ¿afectará la capacidad de alcanzar mis objetivos?



  - » ¿Hay una manera en que convendría gastar este dinero?
- Disuádase de hacer la compra recordándose sus objetivos.
  - » Por ejemplo: "Deseo comprar una casa para que mis hijos puedan criarse en un solo lugar. Deseo eso más de lo que deseo este artículo. Comprar esto ahora retrasará mis planes unos dos meses".

- **Calcule cuántas horas o días de trabajo cuesta un artículo.**
  - Esta es otra manera de ayudar a controlar las compras por impulso y las influencias negativas.
  - Piense en su sueldo por hora.
    - » Si usted gana un sueldo de tiempo completo, puede calcular esta cifra dividiendo su sueldo anual por 2.080 horas.
  - Divida el costo del artículo por su sueldo por hora. Esto ayudará a cuantificar la compra en términos de algo muy valioso: su tiempo.
  - Por ejemplo, si considera que un teléfono más lindo y nuevo cuesta "48 horas de trabajo" o "seis días enteros de trabajo", esto podría ayudarlo a decidir posponer la compra en este momento y establecer un objetivo financiero para ahorrar dinero y comprarlo después.

$	÷	**$**	=	**Horas que tiene que trabajar para pagar el artículo**
costo del artículo		**sueldo por hora**		

DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (10 MINUTOS): EJERCICIO

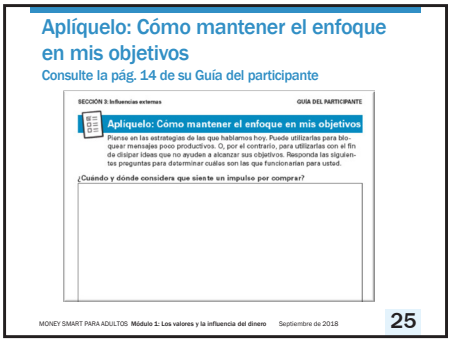
Aplíquelo: Cómo mantener el enfoque en mis objetivos

Consulte la página 14 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 25

DECIR

- Diríjase a la parte *Aplíquelo: Cómo mantener el enfoque en mis objetivos* de la página 14 de su Guía del participante
- Tómese cinco minutos para responder las preguntas de la parte Aplicarlo para comenzar a hacer planes con el fin de mantener el enfoque en sus objetivos.



Aplíquelo: Cómo mantener el enfoque en mis objetivos

Piense en las estrategias de las que hemos hablado hoy. Puede utilizarlas para bloquear mensajes poco productivos. O, por el contrario, utilizarlas para disipar ideas que no ayuden a alcanzar sus objetivos. Responda las siguientes preguntas para determinar cuáles son las que funcionarían para usted.

¿Cuándo y dónde considera que siente un impulso por comprar?

¿Cuáles son algunos cambios que puedo hacer en mi entorno para bloquear mensajes poco productivos o resistir el impulso de gastar dinero?

¿Cuáles son algunos de los cambios que puedo hacer para "hacer una pausa" y darme tiempo para recapacitar sobre una compra?

¿Qué frase puede hacerme acordar el grado de importancia que es mantener el rumbo para alcanzar mis objetivos?

HACER

- Pasados cinco minutos y si el tiempo lo permite, inste a los participantes a compartir sus respuestas para una o más preguntas.
  - En caso de que pida aportes para la última pregunta (¿Qué frase puede hacerme acordar el grado de importancia que es mantener el rumbo para alcanzar mis objetivos?), anote las frases en un rotafolio o en la pizarra blanca.
  - Inste a los participantes a que se inspiren en las frases o enunciados que otros participantes ponen en práctica para mantener el rumbo.

PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

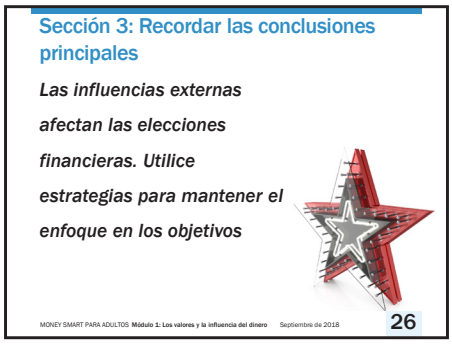
Cierre de sección

Consulte la página 15 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 26

DECIR

- Recuerde la conclusión principal de esta sección: **Las influencias externas afectan las elecciones financieras. Utilice estrategias para mantener el enfoque en los objetivos.**



Cierre del módulo

Duración de capacitación estimada de: 10 minutos

DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (5 MINUTOS)

Recordar las conclusiones principales

Consulte la página 16 de la Guía del participante.

Nota para el instructor: Solo mencione las conclusiones principales de las secciones que se incluyen en la capacitación.

DECIR

- Recuerde las conclusiones principales. Estas conclusiones también se detallan en la página 16 de la Guía del participante. Coméntenme si tienen preguntas.

Sección	Conclusiones principales
1: Valores y dinero	Comprender sus valores pueden ayudarlo a establecer objetivos financieros posibles.
2: Objetivos y dinero	Establecer objetivos SMART puede ayudarlo a lograr sus sueños y expectativas para el futuro brindando un plan realista a cumplir.
3: Influencias externas	Las influencias externas afectan las elecciones financieras. Utilice estrategias para mantener el enfoque en los objetivos

Tomar medidas

Consulte la página 16 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 27

DECIR

- Es probable que tome medidas, si se compromete a tomarlas ahora.
- Considere anotar lo que se propone hacer por lo que aprendió en esta capacitación.
- Tómese unos minutos ahora para responder las preguntas de *Tomar medidas* en la página 16 de la Guía del participante:
  - ¿Qué haré?
  - ¿Cómo lo haré?
  - ¿Le contaré mis planes a alguien? En caso de que sea así, ¿a quién?

HACER

- Si el tiempo lo permite, pregúnteles a los participantes si desean compartir lo que harán o cómo lo harán.
- Recuerde a los participantes las actividades de la Guía del participante que pueden hacer después de la capacitación de hoy.
- Remita a los participantes a *Dónde conseguir más información o ayuda* en la página 17de la Guía del participante, si desean una lista de los recursos en línea.
- Si este es el final de la capacitación, agradezca a los participantes por asistir y entrégueles la encuesta posterior a la capacitación.

DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (5 MINUTOS)

Encuesta posterior a la capacitación

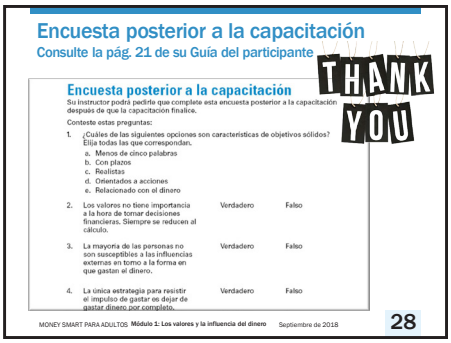
Consulte la página 21 de la Guía del participante.

Nota para el instructor: Al finalizar la capacitación, puede pedirles a los participantes que contesten la encuesta posterior a la capacitación que está en el reverso de la Guía del participante. Es posible que usted desee entregarles hojas "sueltas" para que no las arranquen. Las preguntas sobre conocimiento son las mismas que en la encuesta posterior a la capacitación.

Las respuestas de referencia están al final de la Guía del instructor.

Es posible que le interese comparar las encuestas posteriores a la capacitación con las encuestas previas a esta para estimar la adquisición de conocimiento de todo el grupo o de cada participante. Si desea estimar por participante, pídales que anoten su apellido o algún identificador único en las encuestas previas y posteriores a la capacitación para que pueda compararlas según el participante determinado.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 28



DECIR

- Gracias por asistir a esta capacitación de Money Smart llamada **"Los valores y la influencia del dinero"**.
- Antes de retirarse, tómese unos minutos para completar la encuesta posterior a la capacitación de la página 21 de la Guía del participante.
- Puedo analizar las encuestas para notar si los ayudé a adquirir conocimientos, a realizar cambios y mejoras en las capacitaciones futuras.
  - Les llevará menos de cinco minutos responderla.
  - Coméntenme si tienen preguntas.

HACER

- Recoja las encuestas completadas si piensa revisarlas o compararlas con las encuestas previas a la capacitación.
- Revise las respuestas de las preguntas de conocimiento con las respuestas de referencia de la página siguiente.

Respuestas de referencia de las encuestas previas y posteriores a la capacitación

1. ¿Cuáles de las siguientes opciones son características de objetivos sólidos? Seleccione todas las que correspondan. Las respuestas son **b**, **c**, y **d**.
   a. Menos de cinco palabras
   b. **Con plazos**
   c. **Realistas**
   d. **Orientada a acciones**
   e. Relacionado con el dinero
2. Los valores no tiene importancia a la hora de tomar decisiones financieras. Siempre se reducen al cálculo.
   La respuesta es **falsa**.
3. La mayoría de las personas no son susceptibles a las influencias externas en torno a la forma en que gastan el dinero.
   La respuesta es **falsa**.
4. La única estrategia para resistir el impulso de gastar es dejar de gastar dinero por completo.
   La respuesta es falsa.

Nota para el instructor: No existen respuestas "correctas" ni "incorrectas" para las preguntas restantes que aparecen en la encuesta posterior a la capacitación y no en la encuesta previa a la capacitación.

Acerca de la capacitación
Marque la casilla que mejor describa si está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de las frases.

	Totalmente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
5. Recomendaría esta capacitación a otros				
6. Pienso poner en práctica esta capacitación en mi vida.				
7. El instructor utilizó actividades atractivas en la capacitación que mantuvieron mi interés.				
8. El instructor tenía conocimientos y estaba bien preparado.				
9. La Guía del participante era clara y útil.				

Módulos de Money Smart para Adultos

Gracias por presentar este módulo. Considere impartir capacitación sobre otros módulos de Money Smart para Adultos, que se muestran a continuación. Ingrese en **www.FDIC.gov/moneysmart**.

Número del módulo	Nombre del módulo	Tema principal del módulo
1	**Los valores y la influencia del dinero**	Valores internos y objetivos, influencias externas y la relación con las decisiones financieras.
2	**Puede contar con eso**	Productos, servicios y proveedores financieros.
3	**Los ingresos y los gastos**	Cómo mantener un registro de los ingresos y los gastos.
4	**Plan de gastos y de ahorros**	Cómo elaborar un plan de gastos y de ahorros, y cómo priorizar los gastos cuando hay poco dinero.
5	**Los ahorros**	Ahorrar dinero para gastos, objetivos y emergencias.
6	**Informes y puntajes de crédito**	Informes y puntajes de crédito, establecer historiales de crédito productivo, recuperar y mejorar el perfil crediticio.
7	**Principios de los préstamos**	Opciones para pedir dinero prestado y los costos.
8	**Administrar las deudas**	Distintas clases de deudas y las maneras de administrarlas.
9	**Uso de tarjetas de crédito**	Cómo funcionan las tarjetas de crédito y cómo administrarlas.
10	**Establecer su futuro financiero**	Maneras de crear activos, por ejemplo, comprar un auto, y obtener capacitación y educación.
11	**Protección de la identidad y otros activos**	Maneras de reconocer, responder y reducir los riesgos del robo de identidad, además de estrategias para proteger otros activos.
12	**Tomar decisiones de viviendas**	Distintas clases de viviendas seguras y asequibles, incluso información específica acerca de alquileres.
13	**Comprar una vivienda**	El proceso de la compra de una vivienda, incluso las hipotecas.
14	**Desastres: preparación y recuperación financieras**	Cómo prepararse y recuperarse financieramente de desastres.

Ingrese en el sitio web de la FDIC en **www.fdic.gov/education**, si desea más información y recursos acerca de asuntos bancarios. Por ejemplo, FDIC Consumer News proporciona consejos prácticos y orientación sobre cómo convertirse en un usuario más astuto y seguro acerca de los servicios financieros. Además, el Centro de Respuestas al Consumidor de la FDIC es responsable de:

- Investigar toda clase de reclamos de los consumidores con respecto a las instituciones que supervisa la FDIC.
- Responder las consultas de los consumidores con respecto a las leyes y las regulaciones de los consumidores, y las prácticas bancarias.

Además, puede comunicarse con la FDIC al 877-ASK-FDIC (877-275-3342).

MONEY SMART

MONEY SMART para Adultos

GUÍA DEL INSTRUCTOR
Módulo 1: Los valores y la influencia del dinero

Septiembre de 2018
www.fdic.gov/education