

Cómo Convertirse en un Astuto Consumidor

Apuntes:

Resultados del Aprendizaje

Resultado no. 1: Los participantes podrán nombrar por lo menos una manera de recortar gastos.

Resultado no. 2: Los participantes podrán explicar cómo influye la publicidad en sus gastos.

Resultado no. 3: Los participantes podrán describir la diferencia entre un “deseo” y una “necesidad”.

Público

Padres

Materiales

1. Rotafolios y marcadores, o una pizarra para borrar en seco, con los marcadores correspondientes
2. Etiquetas con el nombre de cada participante (se pueden descargar de forma gratuita del sitio de Internet de Bank It)
3. Una pluma o lápiz para cada participante
4. Algo para medir el tiempo
5. Tres copias del guión #3-SP-PT-Sp para cada participante (descargado de forma gratuita del sitio de Internet de Bank It)
6. Una muestra de tarjeta de regalo (no necesita tener ningún valor), un temporizador y un teléfono celular
7. La hoja de evaluación #3-SP-PT-Sp para cada participante
8. La hoja de apuntes #3-SP-PT-Sp para cada participante
9. Opcional: la presentación en PowerPoint PDF #3-SP-PT-Sp
10. Opcional: el material para repartir #3-SP-PT-Sp a cada participante

Tiempo

1 hora

¿Quiere más información sobre el tema y sugerencias para la capacitación?

Puede ver y descargar gratuitamente la Guía Integral para el Presentador de los Talleres en www.bankit.com/esp.

Cómo Convertirse en un Astuto Consumidor

Apuntes:

1. Bienvenida y Esquema General (5 minutos)

Llegue temprano. Considere seriamente usar la presentación en PowerPoint PDF y el material para repartir, aunque ambos son opcionales, porque le ayudará considerablemente en la sesión. Si usa la presentación, muestre la diapositiva “Bienvenidos a Bank It” cuando los participantes entren en la sala. Salude a cada uno de ellos personalmente según vayan llegando y aprenda sus nombres. Pídeles que se hagan una etiqueta con su nombre, sin poner los apellidos, para llevarla sobre la ropa.

Déles a los participantes una copia de la hoja para apuntes #1-SP-PT-Sp y una pluma o lápiz. Pídeles que se sienten en grupos de unas 4 personas, si es posible alrededor de diferentes mesas. Luego déle la bienvenida a todo el grupo a la sesión.

Diga: *Bienvenidos a Bank It, que ofrece información y recursos de aplicación en el mundo real para que los padres y sus hijos adolescentes puedan entender cuestiones monetarias, hablar de ellas y administrar su dinero con mayor facilidad. Bank It fue creado en colaboración por Capital One y Search Institute. Estoy encantado de que puedan asistir a esta sesión.*

Hoy nos concentraremos en cómo convertirse en un astuto consumidor y trataremos de lograr tres objetivos. Uno: al finalizar la sesión podrán nombrar por lo menos una manera de recortar gastos. Dos: podrán explicar de qué manera la publicidad afecta sus gastos. Tres: podrán describir la diferencia entre un “deseo” y una “necesidad”.

Si lo desean, usen la hoja de apuntes para escribir lo que vayan aprendiendo. Al final de la sesión haremos una breve evaluación. (Si esta no es la primera sesión que usted imparte a este grupo y les dio una tarea opcional al finalizar la sesión anterior, puede referirse brevemente a ella).

2. Actividad: Escenificación (15 minutos)

Pida dos voluntarios a los que no les importe leer en voz alta y entréguelos una copia del guión de Gastos y Pagos. Usted (u otro adulto) leerá la parte del presentador. Entre los tres, lean el guión al grupo en voz alta. Cuando terminen, pida un aplauso para los voluntarios.

Cómo Convertirse en un Astuto Consumidor

Apuntes:

Luego haga preguntas como las siguientes: *¿Cuál es el mensaje de este guión?* (Respuestas: No hace falta gastar las tarjetas de regalo inmediatamente. Hay que pensar antes de comprar. Hay que reducir el ritmo de gastos). Pregunte: *¿Por qué es tentador gastar de inmediato toda la tarjeta de regalo?* (Respuestas: ¡Es un regalo y hay que aprovecharlo! Es gratis. Me gusta ir de compras).

Diga: *Gastar dinero es divertido. A mí me gusta gastar. A ustedes también. Cuando aprendemos a ser astutos consumidores, podemos gastar mejor nuestro dinero.*

Pregunte: *¿Cómo recortan ustedes sus gastos?* (Escriba las ideas de los participantes en un rotafolios. Entre las respuestas pueden encontrarse: Comprar menos. Llevar una lista cuando se va de compras. Comprar la marca de la tienda, que es más barata. Comparar precios. Recortar cupones. Obtener información sobre el artículo antes de comprarlo).

Pregunte: *¿Qué significa comparar precios?* Espere a ver qué dicen los participantes. Algunos sabrán la respuesta y otros no. Comparar precios significa comparar los precios del mismo artículo en dos tiendas diferentes.

En un rotafolios, haga dos columnas. En la primera escriba: “manzana – 50¢, pollo – \$4, champú – \$2. En la segunda columna escriba “manzana – 48¢, pollo – \$3.99, champú – \$2.25. Pregunte: *¿En cuál de las dos tiendas es mejor comprar? ¿Por qué?* (Déles a los participantes tiempo para responder. Anímelos a comparar los precios uno por uno).

3. Presentación: ¿Qué Factores Influyen en Sus Gastos? (15 minutos)

Diga: Todos queremos gastar bien nuestro dinero pero son muchos los factores que influyen en cómo lo hacemos. Los expertos dicen que cada día vemos u oímos 3,000 mensajes publicitarios diferentes.¹

Pregunte: *¿Qué dicen esos mensajes?* (Respuesta: ¡Gasten!) Pregunte: *¿Cuántos de estos mensajes nos animan a ahorrar?* (Respuesta: Ninguno. Muy pocos). Pregunte: *¿Cuántos de estos mensajes nos animan a hacer donaciones a buenas causas?* (Respuestas: Ninguno. Pocos).

Diga: *Si recibimos 3,000 mensajes diarios, eso significa un bombardeo de más de un millón de mensajes por año. Para cuando su hijo tenga 15 años, ese*

Cómo Convertirse en un Astuto Consumidor

Apuntes:

adolescente habrá visto 15 millones de mensajes que le animan a comprar, comprar y comprar.

Pregunte: *¿Qué otros factores influyen en nosotros para que gastemos dinero?* (En un rotafolios, escriba las ideas de los participantes. Asegúrese de que se mencionen amigos, hijos y padres).

Pregunte: *¿De qué manera influyen estas personas en lo que gastamos?* (Entre las respuestas podrían estar: Hacen sugerencias. Mis hijos me vuelven loca hasta que compro lo que piden. Yo también quiero estar a la última moda, como mi amigo).

Pregunte: *¿Cómo deciden a quién escuchar?* (Déles a los participantes tiempo para responder).

Pregunte: *¿Qué maneras hay de obtener buena información sobre un producto o servicio antes de adquirirlo?* (Déles a los participantes tiempo para responder. Escriba lo que digan en un rotafolios. Asegúrese de que las respuestas incluyan: 1. Recibir una recomendación personal. 2. Leer una publicación para el consumidor, como *Consumer Reports*, *Good Housekeeping* o *Consumer Guide*. 3. Buscar una reseña del producto en Internet. 4. Recabar más información en la biblioteca.

Diga: *Nuestros valores también influyen en cómo gastamos el dinero. Si ayudar a los demás es uno de nuestros valores, dedicaremos parte de nuestro dinero a ayudar a causas como las personas sin techo, o a temas de salud como el cáncer de mama. Si valoramos los deportes, tenderemos a gastar dinero en ese campo.*

Luego pregunte: *¿Qué diferencia hay entre comprar algo que uno necesita y comprar algo que uno quiere?* Pida que los participantes aporten ideas en ambas categorías y anótelas en un rotafolios. Asegúrese de que los participantes entiendan que lo que uno “necesita” es algo vital para la supervivencia, por ejemplo vestimenta, alimentos y techo.

Asegúrese de que los participantes entiendan que un “deseo” es algo que quieren pero que no es por fuerza una “necesidad”. Por ello, los zapatos de marca son un “deseo” y los zapatos resistentes son una “necesidad”.

Si piensa entregar el material para repartir, hágalo ahora.

Cómo Convertirse en un Astuto Consumidor

Apuntes:

4. Diálogo (10 minutos)

Diga: *Tómense unos momentos para hablar con la gente a su lado. Hablen con dos o tres personas, turnándose para hablar. Quiero que hagan dos cosas: 1. Digan su nombre de pila. 2. Describan una “necesidad” y un “deseo” que tengan. Comiencen con la persona que durmió más anoche y luego túrnense para que hablen todos.*

5. Repaso y Evaluación (10 minutos)

Repase lo que se logró en la sesión. Pregunte: *¿Cuáles son algunos métodos para recortar gastos?* (Respuestas: Comprar menos. Ir de compras con una lista. Comprar productos más baratos con la marca de la tienda. Comparar antes de comprar. Cortar cupones. Obtener información sobre un artículo antes de comprarlo).

Pregunte: *¿Qué significa comparar precios?* Comparar precios significa comparar los precios del mismo artículo en dos tiendas diferentes.

Pregunte: *¿Cómo influye la publicidad en sus gastos?* (Respuestas: Cada día nos vemos expuestos a 3,000 mensajes publicitarios. Influye en nuestras emociones. Transmite la impresión de que gastar dinero es divertido).

Pregunte: *¿De qué manera influyen otras personas en lo que gastamos?* (Respuesta: Los niños ruegan que les compren cosas. Los padres sugieren cosas para comprar. Los amigos tienen algo que queremos).

Pregunte: *¿Cómo se puede obtener información sobre un producto o servicio antes de adquirirlo?* (Repuestas: 1. Recomendación personal. 2. Publicación para el consumidor. 3. Reseña de un producto en Internet. 4. Biblioteca.

Pregunte: *¿Qué diferencia hay entre un “deseo” y una “necesidad”?* (Respuestas: Un deseo es algo que uno quiere pero no necesita. Una necesidad es algo que hace falta para sobrevivir, como alimentos, vestimenta y techo.

Al final del repaso, distribuya la hoja de evaluación #3-SP-PT-Sp a todos los participantes y déles tiempo para que la completen. Recoja las evaluaciones después de que los participantes acaben con ellas para poder medir los resultados de la sesión.

Cómo Convertirse en un Astuto Consumidor

Apuntes:

6. Cierre (5 minutos)

Pida que los participantes se pongan de pie y afirmen “Sí, puedo” después de cada cosa que usted diga. Diga: “*Puedo ser un consumidor astuto*”. (Dé tiempo a que los participantes digan “*Sí, puedo*”. Diga: “*Puedo recortar costos*”. (Dé tiempo a que los participantes digan “*Sí, puedo*”. Diga: “*Puedo tomar decisiones positivas en mis gastos*”. (Dé tiempo a que los participantes digan “*Sí, puedo*”. Diga: *Gracias por su participación de hoy*.

Sugiera que los participantes hablen con sus familiares sobre este tema, el cual aparece en la sección Hablar del Tema en sus Apuntes de Bank It. Agradezca a todos su asistencia.

Actividades Opcionales

1. Distribuya el Material para Repartir #3-SP-PT-Sp: Qué Ejemplo Doy con Mis Gastos. Pídeles a los participantes que completen esta hoja y dialogue sobre su contenido cuando acaben.

2. Muestre la Presentación en PowerPoint PDF #3-SP-PT-Sp. Use dicha presentación en esta sesión de 1 hora.

3. Déles a los Participantes una Tarea. Sugiera que durante la siguiente semana hablen con su familia sobre la manera de llegar a ser unos consumidores astutos. Pídeles que hablen sobre maneras concretas de tomar decisiones positivas sobre sus gastos.

¿Tiene preguntas? ¿Quiere más ideas? Visite www.bankit.com/esp para ver más sugerencias y recursos.

Para Más Información

National Standards in K-12 Personal Finance Education (Washington, D.C., Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy, 2007), estándar 4 en el área de Planificación y Administración Monetaria.

National Standards in K-12 Personal Finance Education (Washington, D.C., Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy, 2007), estándar 2 en el área de Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones.

Cómo Convertirse en un Astuto Consumidor

Apuntes:

An Asset Builder's Guide to Youth and Money, por Jolene Roehlkepartain (Minneapolis: Search Institute, 1999).

Fuente

¹ Michael Brower, Ph.D., y Warren Leon, Ph.D., *The Consumer's Guide to Effective Environmental Choices: Practice Advice from the Union of Concerned Scientists* (Nueva York, Three Rivers Press, 1999) 17-18.