

Gastar Mejor

Apuntes:

Resultados del Aprendizaje

Resultado no. 1: Los participantes podrán decir qué es comparar precios.

Resultado no. 2: Los participantes podrán nombrar por lo menos una manera de obtener información sobre un producto o servicio antes de adquirirlo.

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

Público

Adolescentes

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-T-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-T-Sp para cada participante
8. La hoja de apuntes #3-SP-T-Sp para cada participante
9. Opcional: la presentación en PowerPoint PDF #3-SP-T-Sp
10. Opcional: el material para repartir #3-SP-T-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.

Gastar Mejor

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 #3-SP-T-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 gastar mejor y trataremos de lograr tres objetivos. Uno: al finalizar la sesión podrán decir qué es comparar precios. Dos: podrán nombrar por lo menos una manera de obtener información sobre un producto o servicio antes de adquirirlo. 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 entrégueles 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.

Luego haga preguntas como las siguientes: *¿Cuál es el mensaje de este guión?* (Respuestas: No hace falta gastar las tarjetas de regalo inmediatamente. Hay

Gastar Mejor

Apuntes:

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 mejores consumidores, podemos gastar mejor nuestro dinero. Lo difícil es saber cuándo gastar y no gastar.*

Pregunte: *¿Cómo recortan ustedes sus gastos?* (Escriba las ideas de los participantes en un rotafolios. Entre las respuestas pueden encontrarse: Comprar menos. Traer comida de casa en lugar de comprarla. Simplemente, no gastar).

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 la parte superior de un rotafolios, escriba Coca Cola (o Pepsi Cola) y luego haga tres columnas. En la primera escriba: “Máquina expendedora”, en la segunda “Gasolinera” y en la tercera “Mercado”.

Pregunte: *¿Cuánto cuesta comprar una Coca Cola en estos tres lugares?* (Algunos participantes lo sabrán pero muchos tal vez no. Si nadie lo sabe, pida que adivinen qué lugar les parece que será el más barato y el más caro).

Hable de la importancia de comparar precios. Explique por qué, al comprar una caja de latas de gaseosa en el mercado, cada lata resulta mucho más barata que si se compran las latas individualmente en una máquina expendedora o en una gasolinera. Pregunte: *¿Quiénes de ustedes han comparado alguna vez los precios de artículos antes de comprarlos?* Anímelos a contar sus experiencias.

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 causas buenas?* (Respuestas: Ninguno. Pocos).

Gastar Mejor

Apuntes:

Diga: *Si recibimos 3,000 mensajes diarios, eso significa un bombardeo de más de un millón de mensajes por año. Para cuando ustedes tengan 15 años, habrán visto 15 millones de mensajes animándoles 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 y padres). Pregunte: *¿De qué manera influyen estas personas en lo que gastamos?* (Entre las respuestas podrían estar: Hacen sugerencias. Mis padres me regañan porque gasto demasiado. 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. Considere que los participantes tal vez nunca hayan pensado en esto).

Escriba lo que digan en un rotafolios. Asegúrese de que se incluyan: 1. Una recomendación personal. 2. Una publicación para el consumidor, como *Consumer Reports* o *Consumer Guide*. 3. Una reseña del producto en Internet. 4. 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 lo que uno “desea” no es por fuerza una “necesidad”. Por ello, los zapatos de marca son un “deseo” y los zapatos resistentes son una “necesidad”.

Por ejemplo, pregunte: *¿Por qué comer fuera de casa es un deseo? ¿Por qué comer en casa con la familia es una necesidad?* Pregunte: *¿Hay alguna vez en la que comer fuera de casa es una necesidad? ¿Cuándo?* (Por ejemplo,

Gastar Mejor

Apuntes:

algunas familias dicen que es importante comer fuera una vez a la semana, o una vez al mes, porque es la única forma de que se reúnan todos para comer y se queden un rato a charlar).

Tome en consideración lo que los adolescentes definen como “necesidad” y “deseo”, pues algunos insisten en que “necesitan” un teléfono celular, o zapatillas deportivas de marca, o pantalones de diseño. No se oponga a estas definiciones de los adolescentes, sino que trate de razonar con ellos. Explique que distintas personas tienen diferentes necesidades y deseos, y que lo importante es seguir tratando de entender cuál es cuál. No todo puede convertirse en necesidad.

Si piensa entregar el material para repartir, hágalo ahora.

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. Traer comida de casa en lugar de comprarla fuera. Simplemente, no gastar).

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

Pregunte: *¿Cómo influye la publicidad en sus gastos?* (Respuestas: Cada día estamos 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: Nuestros padres nos regañan porque gastamos demasiado. 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. Publicaciones para el consumidor. 3. Reseña de un producto en Internet. 4. Biblioteca).

Gastar Mejor

Apuntes:

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-T-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.

6. Cierre (5 minutos)

Pida que los participantes se pongan de pie y afirmen “¡Genial!” después de cada cosa que usted diga. Diga: *“Pienso antes de gastar”*. (Dé tiempo a que los participantes digan “¡Genial!”). Diga: *“Conozco formas de recortar gastos”*. (Dé tiempo a que los participantes digan “¡Genial!”).

Diga: *“Me doy cuenta de cómo influye la publicidad en mis gastos”*. (Dé tiempo a que los participantes digan “¡Genial!”). Diga: *“Puedo tomar buenas decisiones sobre mis gastos”*. (Dé tiempo a que los participantes digan “¡Genial!”)

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. Diga: *Gracias por su participación y por el trabajo de hoy*.

Actividades Opcionales

1. Distribuya el Material para Repartir #3-SP-T-Sp: Mis Hábitos de Gasto.

Anime a los participantes a completar esta hoja, y dialogue sobre su contenido cuando acaben.

2. Muestre la Presentación en PowerPoint PDF #3-SP-T-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 tomar mejores decisiones sobre sus gastos. Pídales que hablen sobre maneras concretas de hacerlo.

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

Gastar Mejor

Apuntes:

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.

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.