



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



Medios de Subsistencia de Los Jóvenes

Educación Financiera

Programación y Soporte para la Capacitación en el Extranjero

La Oficina del Cuerpo de Paz para el Soporte la Programación y de la Capacitación en el Extranjero (OPATS por sus siglas en inglés), desarrolla cursos técnicos para beneficiar a los Voluntarios, sus compañeros de trabajo y de modo más amplio, a toda la comunidad involucrada en temas de desarrollo.

Esta publicación fue producida por OPATS y es facilitada a través de su Equipo de Conocimiento y Aprendizaje, previamente conocido como Intercambio y Recopilación de Información (ICE por sus siglas en inglés). A los Voluntarios se les exhorta entregar el material original a KLU@peacecorps.gov. Este material podría ser utilizado en futuros materiales de capacitación, como parte de la contribución extendida del Cuerpo de Paz al desarrollo en general.

Peace Corp
Office of Overseas Programming and Training Support
Knowledge and Learning Unit
1111 20th Street, NW, Sixth Floor
Washington, DC 20526

KLU@peacecorps.gov

Clasificación Abreviada del Sistema Decimal (DDC) Número: 332

Reconocimientos

El paquete de capacitación en Educación Financiera Para Los Medios De Subsistencias de los Jóvenes y este Manual que le acompaña [M0092] fueron diseñados para abordar el desarrollo de destrezas esenciales dentro del marco del Programa del Cuerpo de Paz. Fue producido en parte por la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID por sus siglas en inglés) a través de aportaciones de la Iniciativa de Seguridad Regional en Centroamérica (CARSI por sus siglas en inglés), en el marco del Acuerdo De Asistencia Para Pequeños Proyectos (SPA por sus siglas en inglés).

El material fue escrito a través de un contrato EnCompass LLC, coordinado por la especialista del Cuerpo de Paz en Desarrollo Económico Comunitario, Holly Christofferson. Las ilustraciones fueron elaboradas por Ashby North de Northartist.com. También contribuyó la Especialista de Jóvenes En Desarrollo Katie Green y el Jefe de Operaciones de la Unidad de Capacitaciones Karen Heys. Las siguientes delegaciones revisaron borradores del manual y aportaron perspectivas de campo importantes: Ecuador, Macedonia, Marruecos, Filipinas y Ucrania.

El Cuerpo de Paz expresa su agradecimiento a todos los que ayudaron en el desarrollo de esta útil herramienta de capacitación para los voluntarios y sus contrapartes.

Tabla de Contenidos

Medios de Subsistencia de los Jóvenes: Educación Financiera.....	6
Uso del Manual de Educación Financiera.....	7
Educación Financiera y Seguridad Alimentaria.....	13
Variaciones en la Programación.....	14
Introducción – Preparación.....	16
Sesión 1: Introducción – Preparación.....	17
Hablemos de Dinero – Funciones del Dinero (opcional).....	22
Fuentes de Ingresos.....	36
El Valor del Dinero en el Tiempo: El Tiempo es Dinero.....	48
Gastos: Necesidades y Deseos.....	59
Definición de Metas Financieras.....	69
Ahorros: Recompénsate.....	80
Elaboración de un Presupuesto Personal.....	91
Así es la Vida! Saber Enfrentar los Acontecimientos del Ciclo de Vida!.....	110
Dónde Ahorrar – ¿En Mi Cama o en el Banco?.....	126
Uso Inteligente de los Préstamos.....	138
Regístralos! Saber Llevar Registros Financieros.....	148
Conozcamos a las Instituciones Financieras.....	165
Negociaciones Financieras.....	177
Dime Lo Que Sabes (opcional).....	195
Manejo del Dinero – Repaso y Simulación.....	209

Medios de Subsistencia de los Jóvenes: Educación Financiera

Introducción

Tres Temas Relacionados a los Medios de Subsistencia de los Jóvenes

Existen tres manuales en la serie de Medios de Subsistencia de los Jóvenes: Empleabilidad, Educación Financiera y Emprendimiento. Los tres cursos están diseñados para ser impartidos por voluntarios del Cuerpo de Paz y sus contrapartes a nivel mundial, en su labor de ayudar a los jóvenes a desarrollar conocimientos, destrezas y aptitudes para mejorar su empleabilidad, su educación financiera y su independencia económica.

Aunque estos tres pueden facilitarse como cursos independientes, también funcionan bien en serie. En el cuadro que se presenta a continuación se sugiere un enfoque, dependiendo de si usted decide trabajar sólo con dos de los cursos o con todos los tres.

Empleabilidad

- Conocimiento de sí mismo:
- Aprender a conocer tus destrezas y habilidades
- Aprender acerca del mundo del trabajo
- La definición de metas
- Preparación de los documentos necesarios para la búsqueda de trabajo
- Aplicación - destrezas de redacción
- Destrezas para saber manejar contactos y referencias

Los participantes se beneficiarán al involucrarse en una cierta cantidad de autoexploración y actividades de búsqueda de trabajo antes de emprender una discusión detallada de asuntos relacionados al dinero.

Educación Financiera

- Manejo básico del dinero
- Manejo del Dinero Personal
- Servicios Financieros
- Generar dinero

Los participantes necesitan comprender la empleabilidad (el trabajar para otros) y entender la administración del dinero, antes de pasar a analizar sus propias ideas de negocios.

Módulo Sobre Emprendimiento

- Tus ideas de negocios
- Conceptos básicos de los Negocios
- Planes de negocios
- Clientes
- Mercadeo

Uso del Manual de Educación Financiera

Las siguientes secciones deberían ayudarle a determinar si los jóvenes con los cuales usted está trabajando se pueden beneficiar de las Sesiones de Capacitación en este Manual. Es necesario analizar cada sesión para asegurar su idoneidad y modificarlas para que se adapten de la mejor manera a cada contexto. En cada sesión encontrará notas para ayudarle a hacer esto.

Audiencia Meta y Prerrequisitos

La audiencia para los cursos son tanto jóvenes como jóvenes adultos (entre las edades de 16 y 30 años) con muy poca o ninguna exposición o conocimiento sobre educación financiera. Todos los temas están directamente relacionados a las experiencias individuales de cada participante.

A continuación, algunos otros supuestos sobre la audiencia meta:

Destrezas básicas de lectura y escritura: cada participante de saber leer y escribir en el idioma local, a nivel de sexto grado como mínimo.

- *Conocimientos básicos de aritmética:* lo cual incluye una comprensión básica de las sumas y las restas. Los participantes deberían tener experiencia en el manejo de dinero y poder utilizar una calculadora para determinar porcentajes y efectuar otras funciones matemáticas básicas.

Duración de la Capacitación

Este manual contiene 23 horas de aprendizaje dentro del aula. Este estimado de horas no incluye el tiempo requerido para las tareas y las asignaciones de campo. Dependiendo en la audiencia, los capacitadores pueden decidir moderar el paso permitiendo tiempo adicional para cada sesión. Las tareas pueden tomar entre 15-30 minutos y las asignaciones de campo pueden tomar entre 2-3 horas cada una, dependiendo del lugar y de la tarea.

Dentro de cada sesión se incluyen los métodos de evaluación. Hay sesiones periódicas opcionales (están incluidas dentro del curso) que ayudan a reforzar al aprendizaje y permiten la autoevaluación y la reflexión. No se utiliza ningún examen formal ni ningún otro método de evaluación en esta capacitación.

Ambiente de la Capacitación

Además de ser un curso altamente interactivo, se puede decir que en general este es un curso liderado por el Facilitador. El tamaño recomendado de cada clase es de entre 12 y 18 participantes, pero el curso puede ser impartido a menos o más participantes.

Pensando en los diferentes contextos en que se impartirá esta capacitación a nivel mundial, se preparó el contenido bajo el supuesto que las aulas típicas tienen muy poco o cero acceso a la tecnología. Por lo tanto, las sesiones están diseñadas para lugares donde se cuenta solamente con un papel y un lápiz para cada participante, un pizarrón para tiza, un rotafolio, o una pizarra de formica, marcadores de colores o tiza para el capacitador.

Para la organización del salón, es preferible que los participantes tengan mesas de trabajo para realizar sus discusiones y otras actividades en pequeños grupos, aunque las sesiones pueden adaptarse para permitir situaciones en las que esto no sea posible. En general, debería contarse

con un espacio amplio para organizar grupos y equipos pequeños en el salón según sea necesario.

Técnicas/Metodologías de Enseñanza

Este curso utiliza una amplia variedad de metodologías que están en línea con los principios del enfoque de aprendizaje experimental. Con un énfasis en la interactividad entre los participantes, el curso incorpora las siguientes técnicas y metodologías:

- Historietas y dramatizaciones
- Preguntas para discusiones en grupos pequeños y en plenaria.
- Actividades, juegos, solución de problemas basados en historias, y ejercicios.
- Ejercicios de dramatización de roles.
- Proyectos y presentaciones en equipo.
- Ejercicios y reflexiones individuales.

Prerrequisitos del Capacitador

En este curso se asume que los capacitadores o entrenadores tienen algo de experiencia en el manejo del aula, en la creación de ambientes efectivos de aprendizaje y que tienen destrezas como facilitadores. Las siguientes publicaciones del Cuerpo de Paz ofrecen herramientas y consejos efectivos para desarrollar dichas destrezas:

- *Manual de Educación No formal del Cuerpo de Paz* [ICE M0042]
- *Libro de Ideas para el Manejo del Aula - Cuerpo de Paz* [ICE M0088]

Podría ser que algunos voluntarios no tengan experiencia específicamente en la enseñanza de Educación Financiera, sin embargo, los conceptos son muy básicos. Es imposible predecir cada contingencia en el aula, pero el manual está diseñado para proveer todos los materiales necesarios para realizar las sesiones.

Estructura de las Sesiones

Cada sesión contiene lo siguiente:

- Portada con el título, fundamento o justificación, experiencia por del capacitador, tiempo y prerrequisitos.
- Lista de la preparación (del capacitador), materiales, equipo, hojas informativas o folletos, y cualquier referencia necesaria para los capacitadores.
- Objetivos de aprendizaje de la sesión.
- Secuencia de instrucciones escritas detalladas dentro de estas divisiones: motivación, información, práctica, aplicación y evaluación.
- Cualquier otro material relacionado.
- Todas las hojas o materiales informativos.

Consideraciones en cuánto al idioma

Aunque no se espera que los participantes tengan un manejo fluido del idioma inglés, todos los materiales están en inglés. Es decisión del instructor facilitar una traducción o incluir los servicios de un intérprete, de ser necesario. Se ha hecho un esfuerzo para reducir la cantidad de texto en las hojas o

materiales informativos. A pesar de ello, puede ser que los capacitadores necesiten traducir algo de texto previo a sacar copias de las hojas o materiales informativos. Los ejercicios utilizan montos monetarios en dólares de EEUU. El Instructor deberá ayudar a los participantes a efectuar la conversión a la moneda local. Se incluye, a modo de notas para el capacitador dentro de la sesión, más información acerca del tema de la traducción y las adaptaciones de moneda.

Otras Consideraciones

Duración del Curso

El curso está diseñado para ser facilitado en la secuencia establecida, utilizando todas las sesiones a menos que sean marcadas como opcionales. En algunos casos, puede ser que los capacitadores no puedan facilitar todas las horas de instrucción. Después de la descripción general del curso, a continuación, se presentan algunas secuencias sugeridas para acortar el curso.

Los Capacitadores cuentan con flexibilidad para configurar el curso. Podría facilitarse como un curso intensivo de una semana completa o como una o más sesiones por semana durante varias semanas. Los participantes se beneficiarán más de configuraciones que aseguran un cierto ritmo, asegurando que el curso no se extienda demasiado y se vuelva muy largo.

Adaptación

Como se ha visto en muchas experiencias del Cuerpo de Paz, es esencial que los capacitadores se tomen cierto tiempo para adaptar las sesiones para que reflejen la situación local. Las adaptaciones pueden reflejar por ejemplo nombres más acostumbrados, escenarios más adecuados, el idioma, o la jerga, expectativas culturales, consideraciones de género, y las unidades monetarias. Adicionalmente, puede ser que los capacitadores decidan enfatizar en ciertos temas o ejemplos y restarles importancia a otros. Esta necesidad puede surgir como un modo de acomodar los diferentes niveles de alfabetismo, los participantes de sectores particulares y sensibilidades de género.

También es importante adaptar los materiales a las necesidades culturales y de desarrollo, y a las prioridades de los participantes. Si los facilitadores no lo han hecho aún, se recomienda que establezcan algún tipo de método de evaluación participativo, como el uso de las herramientas PACA con los participantes previo a la implementación del curso. Esto permitirá que los escenarios se adapten a las realidades y al contexto de los jóvenes con quienes los facilitadores estén trabajando. A pesar que cada joven es único, hay factores que pueden influir en la relevancia del curso, tales como el género, el nivel educativo o escolar, el contexto del cual vienen, sea urbano o rural, así como las expectativas de los padres, aunque se consideren “altamente vulnerables” y finalmente algunas normas culturales”.

Resúmenes de Planificaciones para Cada Sesión

Introducción—Preparación (60 minutos)

Los participantes deben entender y poder administrar efectivamente el dinero; para dicho propósito, esta sesión introductoria permitirá a los participantes presentarse ante los demás y/o discutir sus experiencias en el manejo del dinero. En la medida que ellos repasen la descripción del perfil del curso, los participantes identificarán lo que a ellos les gustaría aprender, discutirán los comportamientos positivos o constructivos que deben adoptar como grupo para la capacitación, e identificarán ejemplos de cómo podría afectar sus vidas la educación financiera.

Hablemos de Dinero! Funciones del Dinero (Opcional) (90 minutos)

Esta sesión le proporciona a los participantes los conocimientos acerca de las funciones del dinero en la economía y les reta a examinar los límites del dinero en sus vidas - el dinero no puede hacerlo ni comprarlo todo. Para el final de esta sesión, los participantes habrán elaborado un ejemplo para cada una de las cuatro funciones del dinero, habrán discutido las cosas que el dinero no puede comprar y habrán identificado las cuatro funciones del dinero en un estudio de caso.

Fuentes de Ingresos (Opcional) (70 minutos)

En esta sesión los participantes identificarán diferentes tipos de ingresos y aprenderán acerca de las deducciones y los impuestos que pueden ser aplicables. Los participantes identificarán fuentes de ingresos personales y utilizando un estudio de caso, indicarán fuentes de ingresos, los tipos de deducciones e impuestos y calcularán la diferencia entre ingresos brutos e ingresos netos. Adicionalmente cada participante calculará su ingreso personal neto, identificando todos los impuestos y deducciones.

El Valor del Dinero en el Tiempo: el Tiempo es Dinero! (Opcional) (90 minutos)

Los participantes aprenderán que el tiempo afecta el valor del dinero; y el dinero percibido o los pagos efectuados en el presente, valen más que el mismo monto en el futuro. Durante la sesión, los participantes explorarán el valor del dinero en el tiempo identificando los beneficios y los costos de oportunidad asociados con el momento en que se reciben los pagos financieros. Tras la lectura de un caso de estudio, también compararán y constatarán las oportunidades y los riesgos relacionados al crédito.

Los Gastos: Necesidades y Deseos: (90 minutos)

Esta sesión permite a los participantes distinguir entre necesidades y deseos y priorizar sus gastos a través de un plan de gastos. Con un escenario dado, los participantes distinguen entre necesidades y deseos; luego ellos revisan una lista de gastos en un estudio de caso y los identifican ya sea como necesidades o como deseos, elaborando una lista de gastos priorizados.

Definición de Metas Financieras (Opcional) (90 minutes)

Los jóvenes tienen sueños y esta sesión les sirve como oportunidad a los participantes para definir sus sueños en términos de metas alcanzables y analizar las implicaciones en cuánto a los

costos de sus metas. Los participantes aprenderán a desarrollar una meta con “ESMÉRATE”, o sea una meta que sea **E**specífica, **M**Edible, **R**ealista, **A**lcanzable y dentro de un **TE**stablecido). También desarrollarán un caso de estudio, un plan con una lista de metas, fecha de finalización y costo estimado para cada una. Finalmente, los participantes crearán un plan individualmente con metas para ayudarles a alcanzar sus sueños.

Nota:

Esta sesión es similar a las sesiones de definición de metas en otros materiales de jóvenes en desarrollo, con el agregado de la dimensión financiera de las metas. Si ya cubrió el tema de definición de metas en un curso previo, esta sesión podría obviarse.

Ahorros: Recompénsate! (80 minutos)

Esta sesión prepara a los participantes para tomar decisiones en cuánto a los ahorros. Con base en un escenario específico de ahorros, ellos desarrollarán un plan de ahorros. Los participantes utilizarán una hoja de trabajo para definir metas personales de ahorro para un periodo de cuatro semanas. En grupo identificarán los retos relacionados al ahorro y estrategias para superar dichos retos.

Elaboración de un Presupuesto Personal (90 minutos)

Esta sesión les permite a los participantes diferenciar entre necesidades y deseos, al tiempo que priorizan sus gastos a través de un plan de gastos. A los participantes se les dará un escenario y deberán calcular si sus ingresos cubrirán sus gastos, preparando una lista de por lo menos dos motivos para usar un presupuesto. Los participantes prepararán un presupuesto con base en un estudio de caso de dos partes que incluye ingresos fijos y variables y crearán su propio presupuesto semanal utilizando una plantilla.

¡Así es la vida! Saber Manejar los Acontecimientos Relacionados al Ciclo de Vida (90 minutos)

Los participantes analizan acontecimientos inesperados que pueden afectar su situación financiera y exploran formas de enfrentarlos. A través de un juego de mesa, los participantes evaluarán algunas implicaciones financieras potenciales de por lo menos una docena de acontecimientos inesperados en la vida. Clasificarán acontecimientos inesperados en la vida con repercusiones financieras positivas y negativas y recomendarán formas de abordarlos. Los participantes también escribirán sobre acciones que pueden tomare ante acontecimientos inesperados que implican una ganancia o una pérdida financiera.

¿Dónde Ahorrar —en mi cama o en el Banco? (90 minutos)

Después de estar comprometidos con la idea de ahorrar, los participantes decidirán donde ahorrar su dinero. Los participantes identificarán lugares donde los jóvenes pueden ahorrar dinero y proporcionarán criterios para seleccionar donde desean ahorrar. También se les facilitará un caso de estudio y una matriz de criterios de ahorros que utilizarán para comparar las opciones de ahorro y analizarán las mejores opciones de lugares donde ahorrar.

Uso Inteligente de los Préstamos (60 minutos)

Esta sesión les da a los participantes la oportunidad de analizar cuándo se debe solicitar dinero prestado. Los participantes también aprenderán acerca de las ventajas y desventajas sobre el uso de préstamos en comparación al uso de ahorros. También identificarán ventajas y desventajas de quitar dinero prestado, analizarán las necesidades de dinero y con base en diferentes situaciones, recomendarán si sería mejor solicitar crédito o acudir a sus ahorros.

¡Regístralos! Saber llevar Registros (75 minutos)

En esta sesión, los participantes desarrollarán su propio sistema para llevar registros financieros y archivar documentos personales. También identificarán los motivos para llevar registros financieros y cuales documentos deben mantenerse archivados. Con base en un escenario, identificarán los documentos financieros que pueden ser utilizados para verificar los gastos efectuados, los productos comprados y los ingresos percibidos.

¡Conozcamos a las Instituciones! (110 minutos)

Los participantes identificarán algunos servicios financieros que pueden ser útiles para los jóvenes en sus comunidades y se reunirán con ciertas instituciones financieras que brindan dichos servicios. Los participantes mapearán los diferentes tipos de instituciones y asociaciones financieras, así como los servicios financieros básicos que existen en sus comunidades. También trabajarán para priorizar los cuatro servicios financieros más importantes que necesitan los jóvenes, seleccionarán las instituciones que mejor proveen estos servicios a los jóvenes, y justificarán los motivos detrás de dichas selecciones.

Negociaciones Financieras (130 minutos)

En esta sesión, los participantes desarrollarán un plan de negociación financiera y practicarán sus destrezas de negociación. Los participantes describirán situaciones en las que las negociaciones financieras son necesarias. Con base en un escenario particular, los participantes practicarán técnicas de negociación, también crearán un plan de negociación para su situación particular (o con base en una hipotética).

¡Dime lo que sabes! (Opcional) (45 minutos)

Esta sesión modular permite a los participantes evaluar lo que han aprendido durante cada sesión a través de un juego de riesgo. En equipos, los participantes responderán correctamente por lo menos a dos de tres preguntas formuladas sobre el contenido de educación financiera incluido en éste.

Manejo del Dinero: Repaso, y Simulación: (2 horas, 10 minutos)

Los participantes repasarán y resumirán la información que han aprendido sobre las formas efectivas de manejar el dinero. Cada participante hará un dibujo que represente prácticas del uso efectivo del dinero. Luego, trabajando en grupo, los participantes identificarán los motivos para ahorrar, definirán metas financieras y plantearán como presupuestar y gastar con cautela. A través de una simulación, los participantes prepararán un presupuesto, monitorearán el ingreso y los gastos mensuales, realizando negociaciones financieras para obtener préstamos.

Educación Financiera y Seguridad Alimentaria

La seguridad alimentaria es un problema económico, financiero, y social. Afecta a miles de millones de personas alrededor del mundo y tiene relación con la pobreza, las enfermedades y el conflicto. Siendo una de las necesidades humanas más esenciales, la disponibilidad regular, nutritiva y sustentable de alimentos es un tema importante que los voluntarios del Cuerpo de Paz deben abordar.

El tener una buena educación financiera puede contribuir a que las familias encuentren formas de generar o incrementar sus ingresos. Esto puede ayudarles a incrementar su seguridad alimentaria. El material en este manual de capacitación ayudará a los participantes a desarrollar destrezas útiles para ahorrar, administrar y quitar dinero prestado, lo cual a su vez puede permitirles utilizar ese dinero para comprar más comida y más alimentos saludables y para incrementar la productividad o la infraestructura que apoye el cultivo, siembra o almacenamiento de alimentos.

En un contexto urbano, los alimentos usualmente pueden ser fácilmente adquiridos. Con las destrezas aprendidas de este manual, las personas tienen la oportunidad de incrementar la cantidad de dinero que pueden gastar en alimentos y en su salud en general. En un escenario más rural o agrícola, el conocimiento acerca del manejo de préstamos y créditos puede ser esencial para el éxito económico y permitirles a las personas mejorar sus técnicas agrícolas y asegurar prácticas nutricionales más saludables. El conocimiento adquirido al participar en estas sesiones les permitirá a los asistentes administrar más efectivamente sus fondos y maximizar sus habilidades para incrementar la capacidad de recuperación y adaptación económica, lo cual puede llevarles a una nutrición mejorada, a nuevas y mejoradas prácticas agrícolas y a más oportunidades para mejorar su seguridad alimentaria en general.

Las sesiones tratan sobre los conceptos generales de la educación financiera. En las sesiones con casos y escenarios se suele contar con un caso enfocado en seguridad alimentaria.

Variaciones en la Programación

A continuación se presentan algunas secuencias de capacitación según el tiempo disponible. Vale la pena mencionar que estos escenarios son solamente a modo de sugerencia. La decisión de utilizar cualquiera de estos escenarios de capacitación o cualquier combinación de sesiones de este módulo debería ser producto de un análisis de las necesidades de capacitación de los participantes y un juicio fundamentado con respecto a las competencias de administración o manejo del dinero que ellos poseen (tomando en cuenta el perfil y contexto de la comunidad).

Menos de un día

Sesiones	Tiempo
Introducción Nota: Realice solamente las siguientes actividades: Bienvenida y objetivos de aprendizaje.	10 min
Gastos: Mis necesidades y mis deseos!	90 min
Ahorros: ¡Recompénsate!	80 min
Uso inteligente de los préstamos - ¡No es mi dinero!	60 min
	4 horas (240 min)

Ocho horas

Sesiones	Tiempo
Introducción Nota: Realice solamente las siguientes actividades: Bienvenida y objetivos de aprendizaje y comportamiento	15 min
Gastos: ¡Mis necesidades y mis deseos!	90 min
Ahorros: ¡Recompénsate!	80 min
Elaboración de un presupuesto personal	90 min
¿Dónde ahorrar – En Mi cama o el Banco?	90 min
Uso inteligente de los préstamos-¡No es mi dinero!	60 min
Manejo del dinero - Repaso y Simulación Nota: Realice solamente las siguientes actividades: Cuéntale a un Amigo y la Rueda del Manejo Efectivo del Dinero	40 min
	Menos de 8 horas (465 min)

16 horas de capacitación—en el transcurso de una o dos semanas

Sesiones	Tiempo
Introducción Nota: Realice solamente las siguientes actividades: Bienvenida y objetivos de aprendizaje, buen comportamiento.	15 min
Gastos: ¡Mis necesidades y mis deseos!	90 min
Definición de Metas Financieras	90 min
Ahorros: ¡Recompénsate!	80 min
Elaboración de un Presupuesto Personal	90 min
¡Así es la vida! Saber Enfrentar los Acontecimientos del Ciclo de Vida	75 min
¿Dónde Ahorrar – En Mi Cama o el Banco?	90 min
Uso inteligente de los préstamos— ¡No es mi dinero!	60 min
Conozcamos a las Instituciones Financieras Nota: Se incluyen 70 minutos dentro del tiempo para visitar una Institución Financiera.	180 min
Negociaciones Financieras	150 min
Repaso y Simulación del Manejo del Dinero Nota: Realice solamente las siguientes actividades: Cuéntale a un Amigo y Rueda del Manejo del Dinero	40 min
16 horas (960 min)	

Introducción—Preparación

Justificación o Fundamento de la Sesión

Los participantes se presentan a sí mismos y discuten sus experiencias en el manejo del dinero.



Tiempo 60 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. En una discusión de plenaria, los participantes elaborarán una lista de por lo menos dos comportamientos o actitudes positivas.
2. En una discusión de plenaria, los participantes identificarán dos ejemplos de cómo podría afectar sus vidas la educación financiera.

Pre-requisitos

Ninguno

Resumen General de la Sesión

Motivación	Bienvenida (15 min)
Información	Resumen General del Curso y Tabla de Registro del Progreso (15 min)
Práctica	Acuerdos de Grupo (20 min)
Aplicación	Esta Capacitación y Mi Vida (10 min)

Sesión 1: Introducción—Preparación

Preparación del Capacitador

1. Determine si los participantes llevarán un diario a lo largo del curso y en qué forma. Si los diarios o libros de ejercicio no son prácticos o no están disponibles, utilice otras estrategias para hacer conexiones entre una sesión y la siguiente.
2. Determine si va a tener PowerPoint, y de ser así, la información del rotafolio puede incluirse en una diapositiva.
3. Modifique el contenido del curso en el Material de Capacitador 1 para que se conforme a su curso.

Materiales

- **Equipo**

1. Papel para rotafolio y marcadores
2. Una pelota (De un tamaño que se pueda pasar de participante a participante, incluso pedazos de papel doblados y pegados con cinta adhesiva pueden funcionar bien)
3. Diarios/libros de trabajo, o papel en blanco, uno para cada participante
4. Cinta adhesiva (tape) o pegamento

- **Materiales del Capacitador**

Material del Capacitador 1: Rotafolios

Motivación



Tiempo 15 minutos



Material del Capacitador:

Pelota

Bienvenida

Los participantes son bienvenidos a un ambiente de aprendizaje y brevemente se les explica la meta general de la capacitación.



NOTA: Este curso puede realizarse en diferentes lugares, como en un aula o en un área para reuniones, afuera debajo de un árbol, o en cualquier lugar que esté disponible.

Diga: “*Sean todos bienvenidos. Durante las siguientes horas o días hablaremos de dinero, desarrollaremos nuevas destrezas y formas de manejar nuestro dinero y también haremos una visita y aprenderemos sobre Instituciones que ofrecen servicios financieros. Ahora aprendamos acerca de los miembros de la clase.*”

Preséntese a sí mismo diciendo su nombre y de dónde es (País, estado, ciudad y donde vive actualmente en la comunidad local). Solicítelle a los participantes presentarse a sí mismos brevemente mencionando solamente:

- Sus nombres y cómo les gustaría a ellos que se les llame durante la capacitación.
- ¿De dónde vienen? (aldea, pueblo o vecindario).



NOTA: Solicítelos que solamente digan su nombres y de dónde son. En esta etapa se trata de evitar toda información que pueda generar una jerarquía de poder en el salón, como por ejemplo el nivel educativo, la profesión o el tipo de trabajo. Ellos tendrán suficiente tiempo para explorar eso durante la capacitación.

Si todos los participantes viven en la misma comunidad, usted podría pedirles que expliquen el significado de sus nombres.

Pregunte, “*¿Quién quiere iniciar?*” cuando el primer voluntario haya hablado pásese la pelota a esa persona y solicítele a él o a ella que lance la pelota a la siguiente persona para que hable.

Después que todos los participantes se hayan presentado a sí mismos, agradézcales.

Información



Tiempo: 15 minutos



Material del Capacitador:

Pelota

Periódico o papel en blanco, uno para cada participante

Pegamento o cinta adhesiva (tape)

Rotafolio 1: [Resumen General del Curso](#)

Rotafolio 2: Cuadro de registro del progreso

Metas de Aprendizaje y Resumen General del Curso

Los participantes identifican cosas que ellos desean aprender de la capacitación, repasan el resumen general del curso y determinan algunos lineamientos para el curso.

1. Material 1 para el Capacitador asignado: Rotafolio 1: [Resumen General del Curso](#). Repaso de los temas que se cubrirán en el curso.
2. Material del Capacitador 1 asignado al Curso: Rotafolio 2: Cuadro de registro del progreso. Explíquele a los participantes que ellos deben copiar el cuadro. Dígales, “*Vamos a utilizar éste cuadro a lo largo del curso. Hoy vamos a empezar escribiendo las cosas que a ustedes les gustaría aprender. Luego, en la medida que cubramos los contenidos de la temática del curso, ustedes podrán darse cuenta que han entendido algo nuevo.*” Esto lo vamos a registrar marcando con un signo de cheque en la segunda columna.

Cuadro de Registro del Progreso

Cosas que me gustaría aprender	Ahora entiendo	Asuntos que aun no entiendo	Ahora sé cómo utilizarlo	Empezaré a utilizarlo

3. Prosiga con lo siguiente, “*Sin embargo, puede ser que ustedes escuchen algo sobre lo cual todavía no entienden y desean aprender. Si éste es el caso entonces marcarán la tercera columna. Más adelante puede ser que haya algo que ustedes hayan aprendido que ya en ese momento sepan usar. Si ese es el caso, marcarán la siguiente columna. Si están listos para utilizarlo en su vida diaria, entonces marcarán la última columna. En la medida que aprendan más, van a ver como marcan más cheques en las últimas dos columnas. Esa es una forma en que cada uno puede revisar su propio progreso de aprendizaje en este curso. Continuaremos agregándole a este cuadro en cada sesión.*”
4. Pídale a los participantes que se tomen cinco minutos para anotar en sus diarios preguntas a las que les gustaría tener respuesta o ideas que quisieran saber sobre el manejo del dinero. Cuando la mayoría de los participantes haya terminado, invite a uno o dos a compartir lo que desean saber.

Práctica



Tiempo 20 minutos



Material del Capacitador:
Rotafolio - papel
Marcadores

Definición de Acuerdos Grupales

Los participantes acuerdan los principios básicos que van a orientar su comportamiento durante la capacitación.

1. Dígales: “*Quiero que cada uno de ustedes piense en dos lineamientos o reglas que el grupo tendrá que respetar para que esta capacitación sea un éxito.*”

Solicítale a un voluntario empezar, tras atrapar la pelota, para que comparta un lineamiento o una regla. Luego puede pasar la pelota a otra persona.



NOTA:

- 1) Si los participantes están renuentes, podría darles ejemplos: “*Todos mantendrán su teléfono celular apagado o en silencio durante las sesiones.*” O, “*Participar plenamente en todas las actividades.*”
- 2) Escriba las reglas en la medida en que ellos vayan hablando. Cada cierto tiempo, solicítale a los participantes clarificar que quieren decir con dicho lineamiento que han sugerido.
- 3) Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Después que todos los participantes hayan hablado, lea los lineamientos y pregúntele si todos están de acuerdo. Dígales: “*Felicidades, ahora ya tenemos nuestros lineamientos de buen comportamiento para una capacitación exitosa.*”

Aplicación



Esta Capacitación y Mi Propia Vida

Los participantes analizan como su aprendizaje será aplicado a sus vidas personales.

1. Dígales: “*Ustedes tienen ideas sobre lo que ustedes quieren aprender durante esta capacitación y los temas que vamos a cubrir. ¿Cómo creen ustedes que este curso podría cambiarles la vida? Anoten por lo menos dos ejemplos de cosas que podrían cambiar.*”

Dígale a uno o dos voluntarios que comparta sus respuestas.



NOTA: Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la Práctica.

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la Aplicación.

Nota del Capacitador para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: [¿Qué salió bien? ¿Qué haría distinto? ¿Necesitó de más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Material del Capacitador 1 — Rotafolio

Rotafolio 1

Contenido del Cuso

¡Hablemos de dinero! Funciones del Dinero

Fuentes de Ingresos

El Valor del Dinero en el Tiempo

Gastos: ¡Mis Necesidades y Mis deseos!

Definición de Metas Financieras.

Ahorras: ¡Compénstate!

Elaboración de un Presupuesto Personal

¡Así es la Vida! Saber Manejar los Acontecimientos del Ciclo de Vida

Donde ahorrar— ¿En mi Cama o en el Banco?

Uso Inteligente de los Préstamos— ¡No es mi dinero!

¡Regístralos! Saber Llevar Registros Financieros.

¡Conozcamos a las Instituciones Financieras!

Las Negociaciones Financieras.

Cómo utilizar el Dinero Efectivamente.

¡Cuéntame lo que sabes!

El Juego del Manejo del Dinero.

Rotafolio 2

Cosas que me gustaría aprender sobre el manejo del dinero.

Cuadro de Registro del Progreso

Cosas que me gustaría aprender/ Preguntas que tengo	Ahora Entiendo	Asuntos que aun no entiendo	Ahora sé cómo utilizarlo	Empezaré a utilizarlo
--	----------------	-----------------------------	--------------------------	-----------------------

¡Hablemos de Dinero!

Funciones del Dinero (Opcional)

Fundamento o Justificación de la Sesión

Esta sesión trata sobre las funciones del dinero en la economía y reta a los participantes a examinar los límites del dinero en sus vidas. Los participantes reconocerán la importancia del dinero y al mismo tiempo comprenderán que el dinero no puede hacerlo ni comprarlo todo.



Tiempo 90 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. En pequeños grupos, los participantes proporcionarán un ejemplo de cada una de las cuatro funciones del dinero.
2. En plenaria, los participantes identificarán por lo menos dos ejemplos de lo que el dinero no puede comprar.
3. En grupos pequeños, los participantes identificarán las cuatro funciones del dinero a través de un estudio de caso.

Pre-requisitos

Ninguno

Resumen del Contenido de la Sesión

Motivación	Ideas Sobre el Dinero (15 min)
Información	Definición y Funciones del Dinero, Límites del Dinero (25 min)
Práctica	Identifique Funciones del Dinero en una Situación Dada (40 min)
Aplicación	Lo que yo Aprendí Sobre el Dinero (10 min)

Sesión: ¡Hablemos de Dinero! Las Funciones del Dinero

Preparación del Capacitador

1. Leer el material informativo 1: Una historia de Amistad: Naomi and Mani; y material informativo 2: Una Historia de la Amistad: Cumpleaños. Adapte los nombres de los personajes principales para reflejar nombres locales.
 2. Identifique participantes que serán voluntarios para hacer una dramatización de roles y discuta la hoja informativa 2 con ellos.
 3. Si no hay acceso a una fotocopiadora, debe estar preparado para leer la historia en voz alta.
 4. Compile ejemplos de leyes en el país que prohíben a los jóvenes ciertas cosas. Por ejemplo en algunos países una persona menor de 18 años no puede comprar cigarros incluso si él o ella tiene dinero.
 5. Presente el rotafolio o la presentación de PowerPoint de la sesión “Introducción: Preparación”, sobre lo que quieren aprender los participantes.
 6. Prepárese para contar algo resumido sobre la historia del dinero en el país anfitrión o en la región. Averigüe qué es lo que utilizaban sus ancestros como medios de intercambio, como por ejemplo granos, conchas, sal, etc.
 7. Determine cual versión del material de entrega utilizará, uno es para uso general y el otro está diseñado con un enfoque de seguridad alimentaria.
-

Materiales

- **Equipo**

1. Rotafolio - papel (o una pizarra)
2. Marcadores (o tiza)

- **Hojas de Entrega o Material Informativo**

Material 1: Una Historia de Amistad: Naomi and Mani

Material 2: Una Historia de Amistad: Cumpleaños

- **Materiales del Capacitador**

Material del Capacitador 1: Rotafolios

Motivación



Tiempo: 15 minutos



Material del Capacitador:

Rotafolios

Marcadores

Ideas Sobre el Dinero

Los Participantes compartirán sus propias ideas acerca del dinero. Luego, identificarán las funciones del dinero y como usan dinero en sus vidas.

1. Dígales: “*Todos nosotros utilizamos dinero para diferentes cosas. Hoy vamos a responder las siguientes preguntas:*

- ¿Qué es el dinero?
- ¿Cómo puede ayudarte el dinero?
- ¿Cuáles son algunas cosas que el dinero no puede comprar?

“*Utilizaremos la historia de dos amigos, Naomi and Mani y la experiencia de cada uno de ustedes para responder a estas preguntas.*”

Pregunte: “*¿Alguien sabe cómo hacían negocios las personas en este país y cómo pagaban por sus cosas antes de que las monedas y el dinero en papel fuese inventado?*”

Después de escuchar las respuestas, confirme cualquier respuesta correcta y lea o cuente algo resumido sobre la historia del dinero en el país o la región.

Pregunte: “*¿Qué puede hacer la gente con dinero (pagarés bancarios y monedas)?*”

Registre las respuestas en un papel de rotafolio o en una pizarra.

Presentación **Rotafolio 1.** ¿Qué puedes hacer con Dinero?



NOTA: Posibles Respuestas:

Comprar cosas, obtener servicios, pagar salarios; pagar deudas; conocer el valor o el costo de las cosas (bienes y servicios); ahorrar para gastos futuros, etc.

Información



Tiempo: 25 minutos



Material del Capacitador: Rotafolio

Definición y Funciones del Dinero

Introduzca las funciones del dinero para definir el concepto.

1. Presentar **Rotafolio 2**



NOTA: Posibles Respuestas

El facilitador puede saltarse los términos técnicos (Medios de Intercambio, Unidad de Valor, Almacén de Valor, y Pago Futuro) y en vez de esto puede utilizar las letras (a, b, c, d) y algunos ejemplos de funciones que tiene el

dinero. Esta decisión estará basada en el nivel educativo del grupo, lo cual puede variar según el país o las regiones del país.

Utilizando las notas que se presentan a continuación, explique las cuatro funciones.

Las cuatro funciones del dinero:

Medio de intercambio—El dinero es un medio de intercambio – le permite a las personas intercambiar pedazos de papel o monedas por bienes o servicios. El dinero nos permite comprar y obtener las cosas que no tenemos. Por ejemplo, si un hombre tiene tomates y quiere comprar harina, él no necesita encontrar a una persona que tenga harina y que necesite tomates. Él puede vender los tomates en el mercado, y con el dinero de la venta puede comprar la harina.

Unidad de Valor—El dinero es una unidad de valor. El dinero es utilizado para expresar los valores de bienes y servicios. Las personas definen el valor de algo asignándole un precio en términos de dinero. Todos entienden lo que vale y cuál es su valor con relación a otras cosas. Deles un ejemplo.

Pregúntele: “*¿Cuál es el precio del teléfono celular más barato en este lugar?*”

Escoja uno de los precios mencionado por los participantes y pida que se imaginen el precio de ese celular en términos de su “valor en vacas” (Lo cual significa cuántas vacas tendría que cambiar uno por un teléfono celular). Los participantes no deben compartir las respuestas entre ellos; este es un ejercicio individual.

 **NOTA:** Utilice cualquier animal que sea relevante en la cultura local, podría ser ofensivo utilizar el ejemplo de la vaca en una cultura donde las vacas son sagradas. Este es un momento relajado de la sesión, puede generar algunas risas, pero el punto es que los participantes deben darse cuenta de la dificultad de asignarle precios a las cosas al utilizar un elemento que no sea el dinero.

Solicítele a los participantes compartir sus respuestas.

Identifique las diferencias de “precio” y la dificultad de determinar un precio que todos puedan comprender y comparar contra el valor de otras cosas.

Dígales: “*El valor de los bienes y servicios es expresado en un precio, es decir, el número de unidades monetarias que se necesitan para que los bienes o servicios sean intercambiados.*

“Por ejemplo, si no existiera el dinero, sería difícil darle valor a un teléfono celular en términos de vacas, tal como ustedes se acaban de enterar. Imagínense que un teléfono celular costaría la pierna de una vaca. ¿Qué harían con el resto de la vaca si nadie estuviera dispuesto a intercambiarla por algo más?) Imagínense un carro que cuesta un millón de tomates...para hacer un intercambio, todos los tomates tendrían que tener la misma forma y peso y mantenerse frescos durante mucho tiempo. También, todas las partes (el hule para las llantas, el cuero para las sillas, etc.) del carro también tendrían el precio en términos de tomates.”

Almacenamiento de valor—El Dinero almacena valor. Algunos bienes no pueden ser almacenados por largo tiempo, porque estos son perecederos, como los tomates, los chocolates y algunos animales. El dinero no se arruina, mantiene su valor de manera que las

personas pueden ahorrarlo para cuando ellos necesiten utilizarlo y adquirir algo. En vez de almacenar tomates o vacas, ustedes pueden convertirlos y almacenar el valor en términos de dinero. En vista que el dinero es una unidad de valor, el poseedor del dinero puede utilizar su moneda para gastarla después en un intercambio por bienes y servicios.

Otros bienes también pueden almacenar valor, como por ejemplo los edificios y los terrenos y las joyas, pero estos podrían sufrir algún costo por almacenamiento y puede ser que no se conviertan en dinero sin perder algo de valor. También suele suceder que es difícil vender estos bienes inmediatamente cuando se necesita el dinero.

Como un almacenamiento de valor, el dinero puede ser ahorrado en el Banco, puede llevarse de un lugar a otro, o incluso puede ser enviado a través de teléfono celular como transferencia monetaria, por ejemplo.

Medio Para Efectuar Pagos Futuros — El dinero puede ser utilizado para efectuar pagos futuros. Esto permite a las personas pagar por cosas en el futuro, por ejemplo un empleador puede pagarle a un empleado en el futuro por el trabajo en el que él o ella realice hoy. Las personas pueden quitar dinero prestado para utilizarlo ahora y pagararlo después.

Después de la presentación, organice a los participantes en grupos de cuatro y pida a cada grupo pensar sobre las cuatro funciones del dinero y elaborar cuatro ejemplos en sus propias palabras sobre lo que el dinero les permite hacer.

Permita que cada grupo tome turnos compartiendo sus respuestas.

 **NOTA:**

Sugiera la siguiente: “*El Dinero como [Función] permite que...*”

Los participantes pueden escribir en el rotafolio, en el piso o en la pizarra.

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Explique que ahora que ya sabemos lo que puede hacer el dinero, vamos a pensar sobre aquellas cosas que no pueden ser intercambiadas por dinero.

Pregúntele, “*¿Qué es importante en sus vidas y que no se puede comprar con dinero?*”

Motive a algunos voluntarios a compartir algunos ejemplos de cosas que el dinero no puede comprar.

 **NOTA:**

Resuestas Posibles

El dinero no puede comprar sentimientos: como el amor, la lealtad, la confianza, etc. El dinero no puede comprar derechos: El derecho a votar. El uso del dinero puede estar restringido por la ley: en algunos países los jóvenes menores de 18 años no pueden comprar cigarros ni alcohol.

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Señale el hecho de que estas son cosas que “no tienen precio.” Es decir que no se les puede asignar un valor monetario. Si lo considera oportuno, mencione algunos ejemplos de leyes locales que limitan ciertas transacciones comerciales según la edad u otros factores.

Práctica



Tiempo: 40 minutos



Material del Capacitador:

Material de Entrega 1: "Una Historia de Amistad: Naomi and Mani"

Material de Entrega 2: "Una Historia de Amistad: Cumpleaños"

Rotafolio 4: "Preguntas Sobre la Historia de Naomi and Mani"

1. Presente la actividad: dramatización de roles sobre dos amigos – Naomi and Mani. Mencione que después de la dramatización de roles, usted va a formular algunas preguntas sobre el uso del dinero.

Adaptación:

Si no puede encontrar voluntarios para la dramatización de roles, entonces lea la historia. En este caso, usted podría facilitar a cada participante una copia del material informativo 2 e invitar a los participantes a seguir la lectura.

Si el nivel de lectura es relativamente alto, el facilitador puede optar por utilizar el [Material 1](#)—la historia es más rica en términos de los ejemplos.

Después de la simulación de roles, agradezca a los actores. Luego organice a los participantes en nuevos grupos (de cuatro), e invite a cada grupo a responder a las siguientes preguntas ([Rotafolio 4](#)):

- Identifiquen las funciones del dinero utilizado en la historia que se leyó.
- Den ejemplos de cosas que no pueden ser intercambiadas por dinero (de la historia que se leyó).

Los grupos reportan sus respuestas, cada grupo se alimenta de los reportes de los demás grupos (sin repetir).



NOTA: Posibles Respuestas

Valor de Almacenamiento: Naomi ha estado ahorrando dinero para comprar un set de brochas.

No puedes comprar la amistad, el talento artístico de Mani, la nobleza de Naomi.

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 3.

Adaptación: Si hay un rotafolio disponible, cada grupo de cuatro puede escribir sus respuestas en un rotafolio. Si los rotafolios no están disponibles, cada grupo puede hacer una presentación oral.

Aplicación



Tiempo: 10 minutes

Lo Que Aprendí Sobre El Dinero

1. Dígale a todo el grupo: “*Ya estamos casi al final de esta sesión acerca del dinero. ¿Quién puede compartir ideas nuevas que han aprendido sobre el dinero?*”

Después de escuchar a las aportaciones de los participantes, agradézcales a todos.

Cierre la sesión pidiéndoles a los participantes sacar sus diarios y que echen un vistazo a su cuadro de registro de progreso, marcando cualquier información nueva y agregándole a la lista cualquier pregunta que aun tengan.

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sesión de Información.

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la sesión de Información.

El Objetivo de Aprendizaje 3 es evaluado en la sesión de Práctica.

Notas del Capacitador para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: [Qué salió bien? ¡Que hubiera hecho diferente! ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Referencias:

Depatri, Richard A. (2007). *Guía de Currículo para Educación Financiera: Grade 5–12 Grados*. Escuelas Públicas Brevards p. 10

Velde, François R., and Warren E. Weber. “Commodity Money.” *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second Edition, 2008.

http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_C000235&edition=current&q=Money&topicid=&result_number=1

Material del Capacitador 1—Rotafolio

Rotafolio 1: Qué puedes hacer con dinero?

¿Qué puedes hacer con Dinero?

Rotafolio 2:

Las cuatro funciones del Dinero

1. Como Medio de Intercambio— para pagar por y comprar cosas.
2. Como Unidad de Valor— para definir el precio y determinar el costo de las cosas.
3. Como Almacenamiento de Valor—para mantener el valor de las cosas en el tiempo.
4. Como Medio para Pagos a Futuro—para efectuar pagos, como salario, para pagar préstamos, etc.

Rotafolio 3:

Preguntas sobre la Historia de Naomi and Mani

- Identifique cómo se utiliza el dinero en la historia.
- Dé ejemplos (de la historia) de cosas que no pueden ser intercambiados por dinero.

Rotafolio 4:

Lo que a mí me gustaría aprender

Cosas que me gustaría aprender / Preguntas que tengo	Ahora entiendo	Asuntos que aun no entiendo	Ahora sé cómo utilizarlo	Empezaré a utilizarlo

Material de Entrega 1—Una Historia de Amistad

Naomi y Mani son primos y mejores amigos. Ellos comparten el mismo cumpleaños y viven en un pequeño pueblo llamado Amistad. Sus madres son hermanas y son muy cercadas y sus padres son grandes amigos.

Naomi

Naomi asiste al colegio y se graduará el próximo año. Ella tiene un hermano menor. A pesar de que sus padres no son adinerados, le dan lo mejor que pueden darle a Naomi y a su hermano. Ambos padres trabajan en el mercado local. Su padre administra el mercado y su madre trabaja en un puesto vendiendo productos. Entre otras cosas, ellos logran pagar su préstamo del carro y el alquiler mensual de la casa.

Naomi es una chica muy lista y sueña en convertirse en contadora para una empresa grande. Gracias a sus padres ella asiste a una de las mejores escuelas del pueblo; también recibe una mesada semanal para sus necesidades personales. Naomi en ocasiones desea cosas que ella sabe que sus padres no le van a comprar, como ropa adicional, maquillaje, joyas, regalos para sus amigos, libros adicionales, accesorios para la computadora, y otros.

Para generar dinero adicional, Naomi trabaja en el Mercado local después de la escuela, durante los feriados escolares y algunos fines de semana. Ella ayuda a los granjeros a vender sus productos y a limpiar sus puestos. Naomi también ahorra un pequeño monto de dinero cada semana para comprar algunas cosas que no puede costearse actualmente o cosas que podría necesitar en el futuro.

Las personas en el Mercado la quieren y la admirán. Las personas confían en ella, porque es honesta, respetuosa, inteligente y siempre dispuesta a ayudar. Sus padres reciben cumplidos sobre Naomi por parte de sus amigos. Están orgullosos de su hija.

Mani

Mani vive con sus padres. Él es un muchacho joven y guapo. Mani se salió de la escuela después de graduarse de primaria. No pudo continuar su educación porque sus padres no podían costear las colegiaturas. Él tiene cuatro hermanos. Sus padres trabajan una pequeña parcela de tierra donde siembran tomates y lechugas para la venta en el Mercado local. A pesar del hecho de que no tienen mucho dinero, los padres de Mani son dedicados y trabajan duro para que sus hijos estén contentos.

Afortunadamente, Mani es un joven talentoso; es pintor y también hace muy buenas esculturas. Cuando tenía 6 años, ya estaba dibujando historietas para los amigos a quienes les encantaban. Todos sus amigos lo admirán por su habilidad de dibujo.

Mani hace pinturas y esculturas que vende cada semana en el pueblo más cercano. A veces él vende pinturas y gana hasta \$30, y otras veces las vende por \$10 o menos. Él hace algo de dinero para pagar algunas de sus necesidades básicas (ropa, medicina, brochas) y para ayudar a sus padres a cuidar de sus hermanos y hermanas. Ellos están agradecidos de tener un hijo tan generoso y trabajador.

Mani sueña con ser el dueño de un taller de arte donde pueda pintar y diseñar las esculturas para vender. La tienda de arte con la que él sueña le daría empleo a muchos otros jóvenes.

Material de Entrega 2—Una Historia de Amistad: Enfocada en Seguridad Alimentaria

Naomi y Mani son primos y mejores amigos. Ellos comparten el mismo cumpleaños y viven en un pequeño pueblo llamado Amistad, sus madres son hermanas y se llevan muy bien, además sus padres son grandes amigos.

Naomi

Naomi está en el colegio y se graduará el próximo año. Ella tiene un hermano menor. A pesar de que sus padres no son adinerados, ellos le dan lo mejor que pueden a Naomi y a su hermano. Ambos padres trabajan en el mercado local. Su padre administra el mercado y su madre trabaja en un puesto vendiendo producto. Entre otras cosas, ellos logran pagar su préstamo del carro y el alquiler mensual de la casa.

Naomi es una chica muy lista y sueña en convertirse en contadora para una empresa grande. Gracias a sus padres, ella asiste a una de las mejores escuelas del pueblo; también recibe una mesada semanal para sus necesidades personales. Naomi en ocasiones desea cosas que ella sabe que sus padres no le van a comprar, como ropa adicional, maquillaje, joyas, regalos para sus amigos, libros adicionales, accesorios para la computadora, y otros.

Para generar dinero adicional, Naomi trabaja en el mercado local después de la escuela, durante los feriados escolares y en algunos fines de semana. Ella ayuda a los granjeros a vender sus productos y a limpiar sus puestos. Naomi también ahorra un pequeño monto de dinero cada semana para comprar algunas cosas que no puede costearse actualmente o cosas que podría necesitar en el futuro.

Las personas en el Mercado la quieren y la admirán. Las personas confían en ella, porque es honesta, respetuosa, inteligente y siempre está dispuesta a ayudar. Sus padres reciben cumplidos sobre Naomi por parte de sus amigos. Están orgullosos de su hija.

Mani

Mani vive con sus padres. Él es un muchacho joven y apuesto. Mani dejó la escuela después de graduarse de primaria, no pudo continuar su educación ya que sus padres no podían costear las colegiaturas. Él tiene cuatro hermanos. Sus padres trabajan una pequeña parcela de tierra donde siembran tomates y lechugas para la venta en el mercado local. A pesar del hecho que no tienen mucho dinero, los padres de Mani son muy dedicados y trabajan duro para que sus hijos estén contentos.

Afortunadamente, Mani es un excelente jardinero y granjero, y desde muy temprana edad empezó a sembrar y a darle mantenimiento a los huertos de su familia. Se ha vuelto tan bueno en el cuidado de los vegetales y las frutas en su pequeño huerto que siembra suficiente para la venta en el mercado local, adicional a lo que su familia siembra para su alimentación propia. Cada semana él va al mercado a vender producto. En ocasiones solamente gana \$5.00 vendiendo sus productos, pero otras semanas hace hasta \$30. Utiliza parte del dinero para pagar por sus necesidades básicas como

ropa, medicina, y algunas herramientas de jardinería, también ayuda a sus padres en el cuidado de sus hermanos y hermanas. Ellos están muy agradecidos de tener un hijo tan trabajador.

Mani sueña con ser propietario de su propia granja donde él pueda sembrar todo lo que le gusta para alimentar a su familia y vender el resto en el mercado local. Quiere aprender más acerca del mundo de la agricultura y como ser un granjero más eficiente y amigable con el ambiente. Espera utilizar nuevos métodos de agricultura y tecnologías para hacer de su granja una de las mejores en el área, que dará empleo a mucha gente joven.

Material de Entrega 3—El Cumpleaños

Hoy es el cumpleaños de Naomi y de Mani. Cada año, ambos primos se reúnen para celebrar y compartir regalos. Ambos disfrutan este día.

Mani: Feliz cumpleaños, Naomi! Te ves bella.

Naomi: Feliz cumpleaños a ti también. Estoy tan contenta de verte. Esa sonrisa me dice que tienes una sorpresa.

Mani: Si, de hecho! Ten, toma esto y ábrelo.

Mani le da a Naomi un paquete muy bien decorado. Naomi lo abre.

Naomi: ¡Oh cielos! Esto me encanta. No puedo creer que hicieras esto por mí. ¡Gracias!

Mani ha pintado un retrato muy bello de Naomi y lo ha colocado en un marco precioso que compró en el mercado local. Ella está muy emocionada. Con una sonrisa, ella le dice:

Naomi: Es mi turno.

Se saca un paquete grande de su bolso y se lo da a Mani con una sonrisa. Mani, emocionado, abre el paquete. Para su sorpresa, es un magnífico conjunto de brochas para pintar.

Mani: ¿Cómo lo supiste? He estado ahorrando dinero durante los últimos meses para comprar uno de estos sets. En algún momento, incluso pensé de solicitar dinero prestado para comprar estos. Muchas gracias. Eres tan gentil conmigo.

Naomi: Me alegra que te gusten. Pensé en comprarte chocolates, pero sabía que las brochas para pintar te servirían. Aun no puedo creer que puedas dibujar un retrato de mí. Realmente tienes un gran don. Me gustaría ser tan talentosa como tú.

Mani: Ahh, Por favor! No puedo darte mi talento, incluso si quisiera; pero voy a crear todas las pinturas de tú que quieras.

Naomi: Gracias. Realmente admiro tu talento.

Mani: A mí también me gustaría ser tan respetado y amado por todo el mundo como lo eres tú. Las personas confían en ti fácilmente. Tienes tan buena personalidad.

Naomi: Gracias. Hay una cualidad en cada uno de nosotros que no puede regalarse sin importar que. Es la Amistad entre nosotros que es especial y nada puede romper esa unión especial entre nosotros. Me siento contenta de ser tu prima y tu amiga.

Mani: Eres tan inteligente. Yo también estoy contento.

De esa manera, se abrazan y caminan hacia el parque donde sus amigos han organizado una pequeña fiesta de cumpleaños para ellos. Es un día soleado y precioso.

Material de Entrega 4—Una Historia de Amistad: El Cumpleaños, enfocada en Seguridad Alimentaria

Hoy es el cumpleaños de Naomi y Mani. Cada año ambos primos se reúnen para celebrar y compartir regalos. Ambos disfrutan éste día.

Mani: Feliz Cumpleaños, Naomi! Te ves bella.

Naomi: Feliz cumpleaños a ti también. Estoy tan contenta de verte. Esa sonrisa me dice que tienes una sorpresa.

Mani: ¡Si, de hecho! Ten, toma esto y ábrelo.

Mani le da a Naomi un paquete muy bien decorado. Naomi lo abre.

Naomi: ¡Ohh cielos! Esto me encanta. No puedo creer que hayas hecho esto. ¡Gracias!

Mani le ha dado a Naomi una flor preciosa que sembró en el huerto familiar. La colocó en un macetero decorado que compró en el mercado local. Ella está muy emocionada. Ella sonríe.

Naomi: Ahora es mi turno.

Ella saca un paquete grande de su bolso y sonríe al dárselo a Mani. Él, emocionado, abre el paquete. Para su sorpresa, es una colección de herramientas de alta calidad para jardinería.

Mani: ¿Cómo lo supiste? He estado ahorrando dinero durante los últimos meses para comprar uno de estos sets. En algún momento, incluso pensé en solicitar prestado el dinero para comprar estos. Muchas gracias. Eres una persona tan gentil.

Naomi: Me alegra que te hayan gustado. Pensé en comprarte chocolates, pero sabía que esto te serviría. Aun no puedo creer que puedas cosechar plantas tan preciosas. Tienes un verdadero don. Me gustaría ser tan talentosa como tú.

Mani: Ahh, ¡Por favor! No puedo darte mi talento, incluso si quisiera; pero si te daré cuantas flores deseas.

Naomi: Gracias. Realmente admiro tu talento.

Mani: Yo también desearía ser tan respetado y amado por todos como lo eres tú. Las personas confían en ti fácilmente. Tienes tan Buena personalidad.

Naomi: Gracias. Existe una cualidad en cada uno de nosotros que siempre está ahí sin importar qué. La amistad entre nosotros es especial y nada romper esa unión especial entre nosotros. Estoy contenta de ser tu prima y tu amiga.

Mani: Tú eres tan inteligente. Estoy tan contento también.

De esta manera, ellos se abrazan y caminan hacia el parque donde sus amigos les han organizado una pequeña fiesta de cumpleaños. Es un día bello y soleado.

Fuentes de Ingresos

Fundamento o Justificación de la Sesión

Esta sesión permite a los participantes identificar diferentes fuentes y tipos de ingresos y aprender sobre las deducciones e impuestos que puedan aplicar a los diferentes tipos de ingresos.



Tiempo 70 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. En una discusión de plenaria, los participantes identificarán por lo menos dos fuentes de ingresos personales.
2. Utilizando un caso de estudio, los participantes identificarán fuentes de ingresos, los tipos de deducciones e impuestos; también calcularán la diferencia entre ingresos brutos y netos.
3. Cada participante identificará los impuestos y deducciones para poder calcular su ingreso personal neto.

Prerrequisitos

Ninguno

Resumen General del Contenido de la Sesión

Motivación	Introducción a las Fuentes y Tipos de Ingresos Personales (5 min)
Información	Cómo se Lee el Cheque con el que nos Pagan el Sueldo (30 min)
Práctica	Determine el Ingreso Personal (20 min)
Aplicación	Mis Ingresos (15 min)

Fuentes de Ingresos

Preparación del Facilitador:

1. Si el grupo está compuesto de una mayoría de gente joven sin permiso de trabajo y por ende no pueden recibir un sueldo de conformidad con las leyes locales, entonces sáltese el ejemplo del sueldo en la sección de información.
 2. Repase y familiarícese con las deducciones e impuestos básicos pagados por los trabajadores independientes o asalariados en las comunidades o regiones donde viven los participantes. Ajuste el plan de la sesión para que se adapte a la situación en su país.
 3. Repase el ejemplo de cheque por concepto de sueldo que se presenta como muestra ([Rotafolio 1](#)). Modifíquelo según sea necesario simplificándolo de ser necesario, o aprenda sobre las diferentes deducciones e impuestos y diseñe un cheque con el formato local para que refleje los montos de un modo más realista. Reproduzca un modelo de este tipo de cheques (usado para pagar sueldo) en un papel de Rotafolio. No se olvide de adaptar el nombre del empleado y evite utilizar el nombre de una compañía local real.
 4. La discusión sobre la diferencia entre el ingreso bruto e ingreso neto (antes de impuestos y deducciones; y después de impuestos y deducciones) también podría presentarse con una historia sencilla, y en plenaria podría responder las preguntas que ilustren las definiciones de los términos. Necesitaría crear una historia adecuada para su ambiente.
 5. Determine cual versión de los Materiales u hojas informativas va a utilizar: una es para uso general y la otra está diseñada con un enfoque de seguridad alimentaria.
 6. Prepare los Rotafolios o la presentación de PowerPoint.
-

Materiales:

- **Equipo**
 1. Rotafolio
 2. Marcadores o tiza
- **Materiales u hojas Informativas**
Material 1: [Plantilla del cheque](#)
Material 2: [Ingresos personales de Naomi and Mani](#)
- **Materiales del Capacitador**
Material del Capacitador: [Rotafolio](#)

Motivación



Tiempo: 5 minutos

Introducción a las Fuentes y Tipos de Ingresos Personales

Los participantes reflexionarán sobre la naturaleza de sus ingresos (monetarios y no monetarios).

1. Diga, “*Repasemos las diferentes formas en que las personas utilizan dinero.*”



NOTA: Posibles Respuestas:

Para: comprar productos y pagar por algunos servicios; ahorrar, solicitar crédito e invertir; saber cuánto cuesta algo para poder compararlo con otros productos.

Diga, “*¿Cuáles son algunas de las formas en que las personas obtienen ingresos?*”



NOTA: La mayoría de las personas van a mencionar fuentes relacionadas al trabajo. Sondee las respuestas para que los participantes piensen en algunas formas no relacionadas al mundo del trabajo, tales como: alquileres (para los dueños de propiedades), becas, o dividendos de inversiones, intereses de ahorros, pensiones, mesadas u otros.

Puede decir, “*Piensen en las personas que no trabajan, como los abuelitos o algunos adolescentes. ¿De dónde proviene su dinero?*”

Repase el Rotafolio y diga: “*Hemos visto que existen muchas Fuentes de ingresos. Ahora, pensemos en cosas que nos ayudan a cubrir nuestros gastos sin gastar dinero.*”

Indique a los participantes que ahora deben escribir cosas que les ayudan a las personas a cubrir algunos gastos, pero sin gastar dinero. Algunos ejemplos de estos son: pases para el bus, cupones para productos gratis o descuentos en tiendas para algunos productos.

“*¿Qué otras cosas se les ocurre?*”



NOTA: Para organizar a los participantes en grupos, pídaleles contar 1, 2, 3, 4. Los participantes con el mismo número son asignados en grupos de cuatro o tres dependiendo de la cantidad de participantes.

Pídale a los participantes compartir sus ejemplos. Escríbalos en el rotafolio en la medida que ellos van hablando.

Diga: “*Vemos, que además del dinero, existen otros bienes no monetarios, tales como los pases para el bus y los cupones para recibir comida gratis en la cafetería en algunas escuelas o en el trabajo, lo cual puede ayudar a las personas a cubrir ciertos gastos.*”

Pregunte: “*¿Alguna vez ustedes han recibido dinero que no esperaban? ¿Alguna sorpresa? ¿Cuáles son algunos ejemplos de dichos ingresos?*”. Diga: “*A este tipo de ingresos también se les llama ingresos irregulares. No vienen en un momento específico.*”



NOTA: Los ejemplos aquí pueden incluir una herencia; regalos que pueden ayudar a cubrir o a reemplazar un servicio o un producto necesario, o ganarse la lotería.

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Información



Tiempo: 30 minutos

Material del Capacitador:

Material 1: Cheque Salarial

Rotafolio 1: Reproducción de un cheque local usado para pagar sueldo

Cómo se Lee un Cheque con el que nos Pagan el Sueldo

Introduzca los conceptos: “deducciones” e “impuestos” y la diferencia entre “ingresos brutos” e “ingresos netos”.

1. Indique que la mayoría de ellos mencionaron los ingresos que provienen de un empleo o trabajo.

Adaptación: Si estos no son adecuados al contexto, elimine esta sección.

Comparta éste escenario. “Quiero contarles sobre una chica llamada Mary. Ella consiguió un trabajo y estaba muy emocionada porque iba a recibir el primer cheque de su sueldo. Sin embargo, ella se sorprendió al ver su cheque. Era menos del monto que esperaba recibir. ¿Qué creen ustedes que había sucedido? ¿Por qué no recibió el monto completo de dinero que estaba esperando?”.

Después de dar algo de tiempo a los participantes para compartir sus respuestas, Dígales: “El salario de Mary antes de impuestos y deducciones (también llamado salario bruto) era \$_____. Sin embargo, su salario después de impuestos y otras deducciones (también llamado salario neto) era de \$_____. Echemos un vistazo a un cheque de los que se usa para pagarnos el sueldo.”

Brevemente explique cada ítem en el cheque salarial, cuáles son los impuestos que se pagan, cuales son las deducciones que se hacen y como se hacen los cálculos.



NOTA: El punto clave es que los participantes comprendan que el salario bruto no es lo que ellos reciben como pago. Lo que ellos recibirán es el salario neto.

Adaptación:

Las deducciones y los impuestos sobre los ingresos dependen de las fuentes de ingresos y las leyes del país. En algunos países, los jóvenes que venden productos en la calle pueden estar libres de impuestos, pero en otros países pagan impuestos sobre los ingresos brutos, generalmente se trata de un monto fijo por semana en vez de un porcentaje. Para personas que trabajan como independientes, los que tienen que pagar son deducciones para poder continuar con su actividad.

Recuérdelles a los participantes que el ingreso bruto es el dinero recibido antes de impuestos y deducciones. El ingreso neto es lo que queda después de los impuestos y deducciones. Es el “dinero en la mano”.

 **NOTA:**

Escriba en el papel de rotafolio:

Ingreso neto= Ingreso bruto – deducciones e impuestos

El ingreso neto es el ingreso disponible para ser utilizado.

Práctica

 **Tiempo:** 20 minutos

 **Material del Capacitador:**

Rotafolio 2: Ingresos Personales

Material 2: Ingresos personales de Naomi y de Mani

Determine el Ingreso Personal Total

Los participantes aprenden a utilizar un marco para identificar fuentes y tipos de ingresos personales.

1. Diga lo siguiente: “Ahora que ya saben cómo leer un cheque salarial, veamos si podemos ayudarles a nuestros amigos Naomi y Mani a descifrar sus ingresos.”

Presente el rotafolio con la tabla: “Ingresos Personales”.

Divida al grupo en dos pequeños grupos de cuatro cada uno. Entréguele a algunos grupos el Material 2 – Mani y a otros el Material 2 – Naomi.

Pídale a cada grupo reproducir la tabla “¿Qué son los ingresos netos personales?” En dos hojas de papel o en papel de rotafolio. Luego ellos llenan las tablas ya sea para Naomi o para Mani.

Discuta las respuestas con los grupos.

 **NOTA:**

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Respuestas esperadas:

Naomi:

Fuentes de Ingresos	Ingresos Brutos (Mensuales)
Mesadas de los padres	\$10
Salarios de media tiempo	\$28
Becas	\$20
Ingresos Brutos totales	\$58

Deducciones e Impuestos	Monto
Almuerzo	\$23
Biblioteca	\$2
Deducciones totales	\$25
Ingresos Netos = Ingresos brutos - deducciones e impuestos	\$33

Mani:

Fuentes de Ingresos	Ingresos Brutos (Mensuales)
Ventas	\$100
Total	\$100
Deducciones e impuestos	Montos
Materiales	\$15
Impuestos	\$10
Deducciones e Impuestos totales	\$25
Ingresos Netos= Ingresos brutos - deducciones	\$75

Aplicación



Tiempo: 15 minutos

Mis Ingresos

Cada participante determinará sus fuentes de ingresos personales y cualesquiera ingresos y deducciones para poder calcular sus ingresos netos.

1. Solicítele a cada participante escribir en un libro de ejercicios:
 - a. ¿Cuáles son mis fuentes de ingresos personales?
 - b. ¿Cuáles deducciones o impuestos pago sobre esos ingresos?
 - c. ¿Cuáles fueron mis ingresos netos mes pasado?

Pregúntele a los participantes si lograron completar esta actividad.

NOTA: Recuérdale a los participantes que no todos los tipos de ingresos personales están sujetos a deducciones o impuestos.

El facilitador caminará alrededor para ver el trabajo de los participantes. El facilitador deberá asegurarse de tener la aprobación de cada participante antes de ver su trabajo, ya que algunos participantes pueden sentirse incomodos al compartir información sobre sus ingresos.

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 3.

Cierre la sesión pidiendo a los participantes sacar sus diarios y echar un vistazo a sus cuadros para registrar su progreso, marcando cualquier nueva información y agregando a la lista cualquier pregunta que aún tengan.

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sesión de Motivación.

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la sesión de Práctica.

El Objetivo de Aprendizaje 3 es evaluado en la sesión de Aplicación.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y nombre del Capacitador: [¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Material del Capacitador 1—Rotafolio

Rotafolio 1: Cheque Salarial

Nombre de Empleado Dupont	Periodo de pago 1/1/11–1/15/11	Supermercados Best
Tasa \$7.50	Horas 80	Pago bruto por éste periodo \$600.00
Impuestos sobre la renta (nacionales) (10%)	Monto actual 60.00	
Impuestos sobre la renta (distritales) (5%)	30.00	
Jubilación (10%)	60.00	
Seguro médico (2%)	12.00	
Radio y TV pública (.01%)	6.00	
Transporte (.01%)	6.00	

Total	174.00	
Pago neto: Pago bruto – deducciones	Pago Neto: \$426.00	Fecha del cheque: 1/16/11

Rotafolio 2: Ingresos personales

Fuentes de Ingresos	Ingresos brutos (Mensuales)
Salarios por trabajo	
Pensiones de jubilación	
Dividendos e intereses de ahorros e inversiones	
Mesadas	
Becas	
Otras Fuentes de ingresos	
Ingreso bruto total	
Tipos de deducciones e impuestos	Monto
1. 2. 3.	
Deducciones e impuestos totales	
Ingresos netos = Ingreso bruto – deducciones e impuestos	

Material 1—Salarial - Rotafolio

Nombre del empleado Dupont	Periodo del pago 1/1/11–1/15/11	Supermercados Best
Tasa \$7.50	Horas 80	Pago bruto por éste periodo \$600.00
Impuestos sobre la renta (nacional) (10%)	Monto actual 60.00	
Impuesto sobre la renta (distrital) (5%)	30.00	
Jubilación (10%)	60.00	
Seguro médico (2%)	12.00	
Radio y TV pública (.01%)	6.00	
Transporte (.01%)	6.00	
Total	174.00	
Pago neto: Pago bruto – deducciones	Pago neto: \$426.00	Fecha del cheque: 1/16/11

Material 2—Ingresos Personales de Naomi y de Mani

Naomi

Naomi es una chica muy inteligente que sueña en convertirse en una Contadora para una empresa grande. Gracias a sus padres, ella asiste a una de las mejores escuelas. Recibe una mesada mensual de \$10.00 de sus padres para sus necesidades personales.

Para generar dinero adicional, Naomi trabaja en el mercado local durante los feriados escolares y algunos fines de semana. Ella ayuda a los vendedores a vender sus productos y algunas veces les ayuda a limpiar sus tiendas. Ella recibe un total de \$28.00 cada mes de parte de sus trabajos a medio tiempo.

Naomi es una persona estudiosa. Este año Naomi recibió una beca especial de \$20.00 mensuales que se le paga directamente a la escuela en su nombre. Su beca paga quince meriendas al mes (\$1.00 por merienda) y por su pase de biblioteca, con un valor de \$2.00 mensuales. Ella recibe \$3.00 en efectivo. Aunque no recibe todo el efectivo de su beca porque las deducciones son tomadas por parte de la escuela, Naomi sabe que es afortunada y está trabajando duro en la escuela para mantener su meta. Naomi también ahorra un pequeño monto cada semana para comprar cosas que usualmente no puede comprar, como por ejemplo, crema para las manos.

Mani

Mani es joven talentoso, pinta y hace esculturas muy buenas. Mani elabora unas esculturas excelentes y unas pinturas bellísimas que vende cada semana en el Centro de Artes.

En ocasiones vende algunas pinturas por hasta \$30.00 y en otras ocasiones sus productos se venden por \$10.00 o menos.

El mes pasado, Mani vendió alrededor \$100.00 en productos. Como joven empresario, sabe que tiene que guardar algo de dinero para comprar materiales nuevos, lo cual él estimó en \$15.00 el mes pasado; pero también tiene que pagar un impuesto fijo de ventas de \$10.00 mensuales para poder vender en el Centro de Artes. El mes pasado, Mani generó un ingreso neto de \$75.00. Fue un buen mes para él. Él estaba contento, sin embargo, sólo deseaba no tener que pagar los impuestos de ventas requeridos. La próxima vez tratará de solicitar una exención basada en el hecho de que él viene de una familia pobre. Espera obtener dicha exención.

Material 2—Ingresos Personales de Naomi y Mani (Enfocado en Seguridad Alimentaria)

Naomi

Naomi es una chica muy inteligente que sueña en convertirse en una Contadora para una empresa grande. Gracias a sus padres, ella asiste a una de las mejores escuelas. Recibe una mesada mensual de \$10.00 de sus padres para sus necesidades personales.

Para ganar dinero adicional, Naomi trabaja en el Mercado local durante los feriados escolares y algunos fines de semana. Ella le ayuda a los vendedores a vender sus productos y algunas veces les ayuda a limpiar sus tiendas. Recibe un total de \$15.00 mensuales por sus trabajos a medio tiempo.

Naomi es una persona estudiosa. Este año Naomi recibió una beca especial de \$20.00 mensuales que se le paga directamente a la escuela en su nombre. Su beca paga por 15 meriendas al mes (\$1.00 por merienda) y para su pase de biblioteca, con un valor de \$2.00 mensuales. Ella recibe \$3.00 en efectivo. Aunque no recibe todo el efectivo de su beca porque se hacen deducciones por parte de la escuela, Naomi se sabe afortunada y está trabajando muy duro en la escuela para mantener su beca. Naomi también ahorra un pequeño monto de dinero cada semana para comprar cosas que usualmente no puede comprar, como por ejemplo crema para las manos.

Mani

Mani es un joven talentoso y motivado. Siempre está haciendo preguntas a los granjeros, tratando utilizar las últimas prácticas para sembrar alimentos. Él experimentó y encontró algunas plantas para sembrarlas, las cuales también se pueden almacenar muy bien. Ahora puede vender productos cada semana en el mercado del pueblo.

En ocasiones él vende sus productos por hasta \$30.00, mientras que otras veces sus productos se venden por \$10.00 o menos.

El mes pasado, Mani vendió alrededor de \$100.00 en productos. Siendo que él es un empresario joven e inteligente, sabe que tiene que ahorrar algo de dinero para comprar los materiales para la granja, incluyendo semillas y herramientas, las cuales él estima fueron \$15.00 el mes pasado; sin embargo, también tiene que pagar un impuesto fijo sobre ventas de \$10.00 mensuales para poder continuar vendiendo en un mercado importante de pueblo.

El mes pasado Mani generó ingresos netos de \$75.00. Fue un buen mes para él. Estaba contento. Sin embargo, sólo desearía no tener que pagar los impuestos sobre ventas requeridos. La próxima vez intentará solicitar una exención basada en el hecho que viene de una familia pobre. Espera que se le conceda dicha exención.

El Valor del Dinero en el Tiempo: ¡El Tiempo es Dinero!

Justificación de la Sesión

Los participantes aprenderán que el tiempo afecta el valor del dinero; y el dinero recibido o los pagos efectuados en el presente valen más que el mismo monto en el futuro.



Tiempo 90 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. Despues de leer un escenario, los participantes demostrarán su comprensión del valor del dinero en el tiempo identificando los beneficios y los costos de oportunidad asociados con el momento en que se reciben los pagos financieros.
2. Despues de leer un estudio de caso, los participantes compararán y contrastarán (individualmente) las oportunidades y riesgos de prestarle dinero a otros.

Prerrequisitos

Ninguno

Resumen del Contenido de la Sesión

Motivación	Relación entre tiempo y dinero (10 min)
Información	Aprendamos sobre los intereses y los costos de oportunidad (30 min)
Práctica	Simulación: Ayúdale a Naomi a decidir (20 min)
Aplicación	Pagar a tiempo o pagar después (30 min)

Valor del Dinero en el Tiempo

Preparación del Facilitador:

1. Adapte los escenarios, los montos y la moneda al contexto.
2. Presente el Rotafolio o la presentación de PowerPoint.



NOTA:

Esta sesión podría no ser adecuada en comunidades donde solamente se utilizan las reglas bancarias Islámicas, las cuales son estrictas. Las reglas bancarias Islámicas están en línea con los principios de la ley Islámica (Sharia). Estas reglas prohíben el uso de los intereses u honorarios por préstamos o ahorros. Por ejemplo, en vez de prestar dinero, las Instituciones crediticias o el prestamista toma una participación en la inversión, o compra o es propietario del equipo, transfiriendo la titularidad plena al prestatario solamente cuando el costo acordado de la inversión haya sido reembolsado. Aunque esta sesión no cubre el tema de préstamos o ahorros, el concepto de "Valor del Dinero en el Tiempo" presupone nociones de intereses y otras nociones relacionadas (honorarios y cargos financieros).

Materiales:

- **Equipo**
1. Papel de Rotafolio
2. Marcadores o tiza
3. Hojas de papel
- **Materiales**
[Material 1: La Decisión de Naomi](#)
- **Material del Capacitador**
Cajas con pedazos de papel
[Rotafolios](#)

Motivación



Tiempo: 10 minutos

Relación Entre Tiempo y Dinero

Los participantes discuten la relación entre el tiempo y el dinero antes de tomar decisiones e identificar consecuencias sobre el momento en que se efectúa una transacción financiera, como por ejemplo el recibir o efectuar pagos.

1. Escriba la palabra "Ahora" en un lado de la pizarra y "Después" en el otro lado de la pizarra.

Pídale a los participantes ponerse de pie.

Dígales, "*¿Si yo fuese a darles dinero, lo quisieran ahorita o después?*". Pídale a los participantes caminar y pararse junto a la palabra en la pizarra que ellos prefieren – "ahora" o "después".

Solicítelos a los participantes parados junto a la palabra “ahora” que expliquen por qué tomaron esa decisión. Escriba los motivos en un rotafolio. Si alguien escogió la palabra “después”, pregúntelos sus motivos. Escriba esto en un rotafolio. Si todos los participantes están parados junto a la palabra “ahora”, entonces pregúntelos, “¿Qué haría que ustedes decidan recibir el dinero después?” Escriba estas respuestas en el rotafolio.

Agradezca a los participantes. Ahora ellos pueden sentarse.

Resuma: “Generalmente las personas prefieren recibir el dinero ahora en vez de recibirla en el futuro. En las siguientes actividades vamos a ver por qué y qué significa cuando ustedes deciden recibir el dinero o pagarlo ‘ahora’ o en el ‘futuro’”.

Información



Tiempo: 30 minutos



Material del Capacitador:

Rotafolio 1: Gastos del Siguiente Mes

Rotafolio 2: Un amigo Te Debe \$10.00

Rotafolio 3: Buenas Razones y Costo de Oportunidad

Aprendamos Sobre los Intereses y los Costos de Oportunidad

Los participantes identifican las desventajas de recibir el dinero antes en vez de después, así como los sacrificios (costos de oportunidad) que uno hace al recibir el dinero después. Ellos también reconocen el valor que tiene el definir un precio o valor de esperar hasta después para recibir el dinero.

1. Presente el Rotafolio 1: gastos del siguiente mes

Comparta con los participantes el siguiente escenario: imagínense que tienen los siguientes gastos que pagar para el próximo mes y tienen que pagarlos para finales de la primera semana. Suman \$20.00.

Cosas que debo comprar la primera semana del próximo mes
mentos \$5.00
Alquiler \$10.00
Tarifa del bus \$2.00
Aportación de ahorros al club de ahorros \$1.00
Acceso a internet \$2.00
Total: \$20.00



NOTA:

El total de los gastos debería ser \$20.00

Adaptación:

En algunas situaciones, \$20.00 podría ser mucho dinero. De ser el caso, ajuste el monto a la moneda local para que refleje las necesidades básicas de la mayoría de los jóvenes en la comunidad.

Rotafolio 2: Un Amigo Te Debe \$10.00

Dígales: “Ahora, imagínense que ustedes solamente tienen \$5.00 para pagar por todas estas cosas, pero un amigo que les debe a ustedes \$10.00 y les da las siguientes opciones:

- Puedo pagarte \$10.00 ahora.
- O, te voy a pagar \$15.00 al final del siguiente mes.
- O, te voy a pagar \$20.00 dentro de dos meses.

“¿Cuál opción escogerían? ¿Aceptarías \$10.00 ahora? ¿ \$15.00 al final del siguiente mes?, o ¿\$20.00 dentro de dos meses?”

Dígales: “Si optaron por ‘\$10.00 ahora’, levanten su mano”. Pida a los que optaron por ‘\$10.00 ahora’ que formen parejas.

Diga lo siguiente, “Si ustedes optaron por \$15.00 al final del siguiente mes levanten su mano.” Pida a los participantes que escogieron ‘\$15.00 al final del siguiente mes’ que formen parejas.

Dígales lo siguiente, “Si ustedes optaron por ‘\$20.00 dentro de 2 meses’, levanten su mano”. Pida a los participantes que optaron por ‘\$20.00 dentro de dos meses’ que formen parejas.

Presente el Rotafolio 3: Buenas Razones y Costos de Oportunidad. Pida a cada pareja pensar sobre los motivos de su elección y sobre las consecuencias negativas de su elección - lo que ellos podrían estarse perdiendo o lo que no podrán hacer al obtener el dinero con su selección. Ellos pueden copiar la siguiente tabla en su libro de ejercicios o usted les puede proporcionar una hoja de rotafolio para este propósito.

Buenas razones para recibir el dinero (1) ahora, al final del mes, o dentro de dos meses (escoge una opción)	Cosas que podrías estar perdiendo o que no puedes hacer al obtener el dinero (1) ahora, (2) al final del siguiente mes, o (3) dentro de dos meses (escoge la misma opción que seleccionaste en la casilla de la izquierda)
--	--

Solicite a las parejas compartir sus razones/motivos.

Con base en las respuestas, diga lo siguiente: “Vemos que algunos gastos en la lista tendrán que esperar, así que tuvieron que dejar ir algunas cosas que ustedes deseaban hacer. Esto se conoce mejor como un ‘costo de oportunidad’. Un costo de oportunidad es el valor de algo que ustedes sacrificaron por haber seleccionado otro curso de acción.”

Escoja uno de los ejemplos que alguna de las parejas mencionó como “sacrificio”.

 **NOTA:**

Escoja un ejemplo con una consecuencia financiera o social.

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Diga lo siguiente: “Al sacrificar este ítem, la pareja se perdió una oportunidad o podría ser que tenga que pagar más en el futuro”.

Diga lo siguiente: “Estas pueden ser decisiones difíciles. ¿Cómo se sintieron al tomar la decisión?”

Después de escuchar algunas respuestas, diga lo siguiente:

“Algunas personas mencionaron el hecho de que van a recibir más dinero en el futuro. De hecho, para compensar por el sacrificio de algo al no contar con el dinero ahora y también al cubrir alguno de los riesgos (por ejemplo el no estar seguros que van a recibir el dinero de vuelta), los pagos a futuro tienen que ser “iguales” a los pagos presentes. Para que esto suceda, tiene que existir un monto adicional agregado. Este monto adicional se llama interés.

“El interés es el monto de dinero que el prestatario paga al prestamista adicional al monto originalmente prestado. El monto de intereses depende de muchas cosas, incluyendo cuánto tiempo tomará pagar el préstamo, los riesgos involucrados (de no pagar a tiempo), y el monto original de dinero.”

Pregunte al grupo: “¿Alguien puede decirme dónde o cuándo han escuchado ustedes que se usa el término “intereses”?

Después de escuchar algunas respuestas, diga: “Frecuentemente escuchamos intereses asociados con los ahorros o con los préstamos. Cuando las personas solicitan dinero prestado, ellos hablan de tener que pagar un monto adicional de dinero por la oportunidad de recibir el préstamo. Ese porcentaje se llama interés. Escuchamos que la gente dice, “yo quite dinero prestado al 4% de interés anual”, lo cual significa que si ellos pagan el préstamo en un año, van a pagar 4% más sobre el monto original que les prestaron.

“Por ejemplo, cuando las personas ahorran dinero en una cuenta, hablan sobre una ganancia del 3% de intereses por año sobre sus ahorros. Cuando ellos están ahorrando en una cuenta, no están utilizando el dinero para comprar o pagar por cosas. De alguna manera están sacrificando esa oportunidad de comprar cosas. El interés pagado sobre los ahorros es la compensación por permitir al banco tener acceso a sus ahorros por ese periodo de tiempo.

“Por ejemplo, si ustedes tienen \$100.00 y lo ahorran en el banco y el banco les paga 4% de intereses por año, entonces en un año ustedes van a recibir \$4.00 adicionales de intereses para un total de \$104.00.”



NOTA:

Haga el cálculo en el Rotafolio:

Su cuenta de ahorros tiene \$100.00

El banco les paga 4% de intereses al año: $\$100.00 \times 4/100 = \4.00

El total es $\$100.00 + \$4.00 = \$104.00$

Explique que 4% también es otra forma de decir que, "por cada \$100.00, el banco le suma \$4.00."

Diga: "*El interés es el monto que el prestatario paga al prestamista adicional al monto original.*"

Resuma, explicando que la idea básica detrás del valor del dinero en el tiempo, es que el dinero recibido ahora tiene más valor que el mismo monto de dinero recibido en el futuro.

Práctica



Tiempo: 20 minutos



Material del Capacitador:

Material de Entrega 2: [La Decisión de Naomi](#)

Simulación: Ayúdale a Naomi a Decidir

Los participantes experimentan la dificultad de tomar decisiones con respecto al tiempo y a los diferentes valores del dinero a lo largo del

Distribuya el [Material 2](#) a todos los participantes y dígales esto: "*Lean la historia y ayúdenle a Naomi a decidir a quién debería prestarle el dinero ella.*"

Cuando los participantes hayan leído la historia, instruya a los participantes que hagan los cálculos básicos utilizando la tabla en su material.

Monto que será prestado:	Monto que será pagado:	Diferencia entre el monto prestado y el monto recibido:	Cuánto dinero tiene Naomi después de prestar el dinero:	Cantidad de días (antes del viaje) en que el pago será efectuado
cia: 5.00	\$20.00			
Barack: \$10.00	\$12.00			

<i>Identifica "cosas buenas" y cosas que Naomi sacrificará o no podrá hacer si presta el dinero a:</i>	Las cosas buenas que podrían suceder	Las cosas que Naomi podría estarse perdiendo
Alicia		
Barack		



NOTA:

El facilitador podría reproducir las tablas en papel de rotafolio y solicitar a los participantes hacer lo mismo en sus cuadernos.

El facilitador debe explicar cada columna.

La columna: “Cuánto dinero tiene Naomi después de prestar dinero” y “cantidad de días (antes del viaje) en que el pago será efectuado”; permite a los participantes ver el riesgo que está asumiendo Naomi.

La columna “Cuánto dinero tiene Naomi después de prestar dinero” muestra el costo de oportunidad y el riesgo que ella está asumiendo al enfrentar eventos no predecibles.

La columna “Cantidad de días (antes del viaje) en que el pago será efectuado” ilustra los riesgos con base en los días que quedan antes del viaje: Cuando Alicia paga un día antes del viaje, el riesgo es más alto; cuando Barack paga una semana antes del viaje el riesgo es más bajo (le da a Naomi algo de tiempo para encontrar el dinero en el caso en que Barack no pague).

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Camine alrededor para explicar, de ser necesario.

Cuando los participantes hayan completado el ejercicio, organice a los participantes en grupos con base en lo que hayan seleccionado, Barack o Alicia.

Pídale a algún voluntario de cada grupo explicar sus decisiones.

Concluya con lo siguiente: “No existen respuestas correctas. Sin embargo, es importante notar que el dinero que ustedes tienen ahora vale más que el mismo monto en el futuro”.

“También, optar por recibir, o efectuar un pago en una fecha específica tiene consecuencias:

- a. Pueden ganar más si esperan pero tendrán que sacrificar ciertas cosas ahora porque no tienen el dinero en este momento;
- b. Pueden hacer más o comprar más cosas ahora pero tendrán menos o no tendrán nada de dinero en el futuro.”

Aplicación



Tiempo: 30 minutos

Aplicación del Valor del Dinero en el Tiempo: Efectuar el Pago a Tiempo o Después

Los participantes identificarán consecuencias de las decisiones relacionadas con efectuar o recibir el pago a tiempo o en el futuro.

Distribuya a los participantes en grupos de cuatro, y luego dígales: “*Piensen en una situación real en la que alguien que ustedes conocen (puede ser alguien del grupo) tuvo que quitar prestado dinero y pagar más en el futuro.*”

- a. *¿Cuánto tiempo le tomó pagar el dinero?*
- b. *Explique por qué la persona tuvo que pagar más.”*

Hágale a los grupos las siguientes preguntas: “*¿Ustedes o alguien que ustedes conocen alguna vez ha prestado dinero, esperando recibirla después de cierto tiempo?*”

- a. *¿Por cuánto tiempo prestaron el dinero?*
- b. *¿Qué tuvieron que sacrificar por el hecho de no tener el dinero para utilizarlo?*
- c. *¿Recibieron el mismo monto o más?, Si más, ¿Por qué?*

Pídale a los grupos compartir sus respuestas.



NOTA:

En la medida que los participantes comparten sus respuestas, el facilitador aprovecha cada oportunidad para enfatizar en la idea del interés y el costo de oportunidad.

Cierre la sesión pidiendo a los participantes sacar sus diarios y echar un vistazo al cuadro para registrar su progreso, marcando cualquier información nueva o agregando a la lista cualquier pregunta que aún tengan.

Tarea/Auto-evaluación

Escriba las siguientes preguntas en la pizarra o prepare un rotafolio. Pídale a los participantes copiarlas en sus libros de ejercicio o en una hoja de papel.

- *¿Cuál es una consecuencia de recibir el mismo monto de dinero dentro de un año en comparación a recibir ese monto hoy?*
- *¿Cuál es un motivo para cobrar intereses por un pago tardío?*

Evaluación

El objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sesión de información.

El objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado la sesión de Práctica.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador [¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Material del Capacitador 1—Rotafolio

Rotafolio 1:

Gastos del siguiente mes

Cosas que necesito comprar la primera semana del próximo mes
mentos \$5.00
Alquiler \$10.00
Tarifa del bus \$2.00
Aportación de ahorros al club de ahorros \$1.00
Acceso a Internet \$2.00
Total: \$20.00

Rotafolio 2:

Un amigo te debe \$10.00

1. *Te puedo pagar \$10.00 ahora.*
2. *O, te pagaré \$15.00 al final del próximo mes.*
3. *O, te pagaré \$20.00 dentro de dos meses.*

Rotafolio 3:

Buenas Razones y Costos de Oportunidad

Buenos motivos para obtener el dinero (1) ahora, al final del mes, o dentro de dos meses (seleccione una opción)	Cosas que podría estarme perdiendo o que no puedo hacer al obtener el dinero. (1) ahora, (2) al final del próximo mes, o (3) dentro de dos meses (selecciona la misma opción que escogiste en la casilla de la izquierda)

Material 1—La Decisión de Naomi

Naomi ha planificado viajar a la ciudad para visitar a una amiga al final del mes. El viaje cuesta \$10.00. Hasta el momento, ella ha logrado ahorrar \$15.00 y se siente contenta que ya tiene el dinero dos semanas antes del viaje. Se siente segura porque no solamente tiene los \$10.00 para el viaje, sino que también tiene \$5.00 adicionales para gastos que surjan o cosas que ella desee comprar.

Naomi tiene dos amigos, Alicia y Barack. Ellos han sido amigos por mucho tiempo y Naomi confía en ambos. Alicia y Barack no tienen fuentes de ingresos estables. Ellos son estudiantes. Alicia viene a ver a Naomi porque tiene un problema personal y necesita \$15.00. Alicia promete pagarle a Naomi \$20.00 dentro de dos semanas (un día antes del viaje).

Naomi también sabe que Barack está pasando por algunos problemas financieros. Él le ha solicitado que le preste \$10.00. Barack le ha prometido pagarle \$12.00 dentro de una semana (eso es una semana antes del viaje de Naomi).

Monto a prestarle a:	Monto que será pagado	Diferencia entre el monto prestado y el monto recibido	Cuánto dinero tiene Naomi después de prestarle el dinero	Cantidad de días (antes del viaje) en que el pago será efectuado
cia: 5.00	\$20.00			
Barack: \$10.00	\$12.00			

<i>"En Segundo lugar, identifica "las cosas buenas" y "las cosas que Naomi está sacrificando y que no podrá hacer" Si Naomi le presta a:</i>	Cosas buenas que podrían suceder	Cosas que Naomi podría estarse perdiendo
Alicia		
Barack		

Gastos: Necesidades y Deseos

Justificación / o Fundamento de la Sesión

Esta sesión permite a los participantes distinguir entre las necesidades y los deseos, y priorizar sus gastos a través de un plan de gastos.



Tiempo 90 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. Despues de leer un escenario, los participantes distinguirán entre necesidades y deseos.
2. Despues de clasificar una lista de necesidades y deseos en un estudio de caso, los participantes elaborarán una lista de gastos priorizados.

Prerrequisitos

Ninguno

Resumen del Contenido de la Sesión

Motivación	Tomar decisiones sobre cómo gastar (20 min)
Información	La diferencia entre necesidades y deseos (20 min)
Práctica	Distinguir entre necesidades y deseos (30 min)
Aplicación	Determinar mis necesidades y deseos para el próximo mes (20 min)

Gastos: Necesidades y Deseos

Preparación del Facilitador:

1. Repase el plan de la sesión.
 2. Prepare pedazos de papel doblados con diferentes denominaciones en cada hojita - desde \$20.00 a \$100.00 o el equivalente en moneda local. Prepare uno por participante.
 3. Lea los ejemplos y escenarios y adáptelos para hacerlos más relevantes para los participantes y al contexto local.
 4. Determine cual versión de los materiales utilizará, uno es para uso general y el otro está diseñado con un enfoque de seguridad alimentaria.
 5. Presente el rotafolio “Lista de gastos” o la presentación de PowerPoint para la sesión.
-

Materiales:

- **Equipo**
 1. Papel de Rotafolio
 2. Marcadores o tiza
 3. Papel normal y/o cuadernos/libros de ejercicios de los participantes suficientes para cada participante
 4. Denominaciones en papel (ver nota 2 arriba)
 5. Caja o sobre para contener las denominaciones de papel.
- **Materiales de entrega**
Material 1: [Gastos de Maní](#)
- **Material del Capacitador**
Material del Capacitador 1: [Rotafolio](#)

Motivación

 **Tiempo:** 20 minutos

 **Material del Capacitador:**

Papel normal o cuadernos de los participantes, uno por participante.

Una caja o un sobre con hojas de papel, cada una con denominaciones de \$20.00 a \$100.00 escritas en los papeles.

Papel de Rotafolio

Decidir Cómo Gastar

Los participantes deciden cómo gastar y exploran los motivos detrás de sus decisiones y cómo estas razones y motivos pueden ayudarles a priorizar sus gastos.

1. Explique el hecho de que hoy van a hablar sobre cómo gastar dinero.

2. Escriba “\$200.00” en el Rotafolio.

Diga, “Imagínense que ustedes acaban de recibir \$200.00 Piensen acerca de lo que harían con \$200.00. ¿Cómo gastarían el dinero? Por favor hagan una lista de cosas y cuánto gastarían en cada una.”

Revise el progreso de los participantes con las listas. Avíseles que van a necesitar esta lista para los siguientes ejercicios.

Después que los participantes hayan tenido unos cuantos minutos para pensar y escribir sus listas, pídale a algunos voluntarios compartir sus respuestas.



NOTA:

Escriba lo siguiente en un Rotafolio en la columna que tituló “\$200.00”, continúe aceptando respuestas hasta que tenga una lista que sume \$200.00. El rotafolio tiene dos columnas en preparación para el siguiente ejercicio.

\$200.00 [muestra] Bicicleta - \$40.00 Jeans \$10.00 - \$50.00 Computadora - \$100.00	
--	--

Cargue la caja llena con las hojas de papel dobladas conteniendo las diferentes denominaciones de moneda para cada participante. (Recuerde, el monto varía de entre \$20.00 a \$100.00). Pídale a los participantes tomar una hoja de papel doblada sin abrirla. Cuando cada uno tenga una hoja de papel, pida a los participantes que abran la hoja.

Diga: “Ahora imagínense que en vez de los \$200.00 que habíamos mencionado, de hecho tienen el monto de dinero indicado en la hoja de papel que acaban de recibir., ahora vuelvan a la lista y eliminén algunas cosas que ya no podrán comprar, con base en el monto real de dinero que tienen ahora. Hagan una nueva lista de cosas que van a comprar o hacer.”



NOTA:

La idea de la actividad es poner a los participantes en una situación en la cual ellos se vean obligados a tomar decisiones con respecto a los gastos, por lo tanto adapte el monto a la moneda local según corresponda.

Camine alrededor del salón y pregúntele a los participantes “¿Qué quitaron de la lista? ¿Por qué?”

Solicite a uno de los participantes que él o ella comparta lo que fue lo que él o ella eliminó de su lista y qué quedó en la misma. Pregunte como decidió con qué se quedaría de la lista?.” Pregúntele a algunos otros participantes también.



NOTA:

Posibles respuestas: Yo incluí en la lista lo que yo más quería o lo que necesito y sin lo cual no podría vivir.

Cuando los participantes hayan identificado estos criterios, escriba estos ítems en una segunda columna, a la derecha del rotafolio.

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Pregunte, “*Qué aprendieron de esta actividad?*”

Resuma diciendo: “*La mayoría de las personas tienen un monto limitado de dinero para gastar. La gente tiene que tomar decisiones sobre cómo gastar el dinero. Hay muchas formas de tomar las decisiones. Sin embargo, es importante comprender nuestras necesidades y nuestros deseos*”.

Información



Tiempo: 20 minutos



Material del Capacitador:

Rotafolio 2: Lista de Gastos

Diferencia Entre Necesidades y Deseos

Los participantes definen necesidades y deseos, identifican lo que los distingue y priorizan los gastos.

1. Pídale a los participantes ver las dos lista. La primera lista representa como gastarían \$200.00. La segunda lista representa como gastarían menos dinero. Pídale a algunos voluntarios explicar la diferencia entre las dos columnas.

Primera: \$200	Segunda Lista
<i>[muestra]</i> Bicicleta - \$40.00 Jeans \$10.00 - \$50.00 mputadora - \$100.00	<i>[Llenada durante la sesión de motivación]</i>

Haga mención en reconocimiento a las respuestas de los participantes y resuma: “La primera lista contiene una mezcla de cosas necesarias y cosas no necesarias. La columna con la segunda lista parece contener básicamente necesidades básicas.”

“**Las necesidades** son aquellas cosas que uno tiene que tener o pagar para sobrevivir, como la comida, la medicina cuando uno está enfermo, un lugar donde vivir, etc. Las necesidades también son responsabilidades que uno tiene que cumplir, tales como cuidar un miembro de la familia, contribuir a un grupo de ahorros, o pagar una deuda.

"Los Deseos son cosas que pueden satisfacer tus anhelos, como la música, los videos, y algunos gustos, como los helados, o sea que puedes vivir sin esas cosas."

"También hay categorías, tanto para las necesidades como para los deseos. En términos de comida, el agua es una necesidad básica y los helados o las gaseosas son algo que tú puedes desear y que te guste comer, pero no las necesitas para sobrevivir. Para el caso de la ropa, puede ser que necesites algo específico como un suéter cuando está haciendo frío o un vestido formal para una ceremonia especial. Estas son necesidades, pero una chaqueta de cuero y de marca podría ser algo que solamente sea considerado un deseo".

Adaptación:

Sustituya las necesidades y los deseos para que se adapte a lo que es adecuado desde el punto de vista cultural.

Pregunte, *"Cuando no tenemos dinero para comprar todo lo que queremos, qué tenemos que hacer?"*



NOTA:

Algunas posibles respuestas incluyen: Priorizar. Elegir.

Dígales a los participantes que una forma de elegir acerca de cómo gastar dinero es empezar por hacer una lista de nuestros gastos. Enfatice que esta lista puede ser para una semana, para un mes, o para un año.

Presente el Rotafolio: Priorizando los Gastos

Gastos	Monto	Qué pasa si no lo pago ahora o si no lo compro ahora?
Cosas que necesito		
Total de necesidades		
Cosas que yo quiero		
Total de deseos		
Total de gastos		

Diga, *"Echemos un vistazo a estos pasos:*

Paso Uno: escriba sus necesidades mensuales (cosas que tiene que tener o por las cuales tiene que pagar mensualmente).

Paso Dos: Escriba cosas que desea.

Paso Tres: Escriba el monto de cada ítem.

Paso Cuatro: Después de cada ítem, formule esta pregunta: “¿Qué pasa si no lo compran ahora?” Esta pregunta les ayuda a ustedes a identificar las consecuencias de su decisión.

Paso Cinco: “Decidan cuales ítems deben quitar de la lista o cuales deben quedarse en la lista.”

Explique que el poner los gastos en orden de importancia también se conoce como definición de prioridades. Por ejemplo, comprar comida es una cosa más importante que un boleto para un concierto. Diga: “*El conocer nuestras prioridades nos ayuda a decidir cómo gastar nuestro dinero.*”



NOTA:

Un participante podría preguntar: “Qué sucede cuando uno no tiene suficiente ingresos para cubrir sus necesidades?”

Respuesta: “*Hay muchas opciones. Puedes ver si puedes reducir la cantidad de cosas que compras o puedes pedir dinero prestado, cuyo reembolso se convierte en una necesidad. Pero vamos a retomar esa pregunta con mayor detalle durante el curso.*”

Recuérdelles a los participantes que la lista también puede desarrollarse para un calendario semanal.

Práctica



Tiempo: 30 minutos



Material del Capacitador:

Material 1: Los gastos de Mani

Material 2: [Los gastos de Mani \(Enfocado a Seguridad Alimentaria\)](#)

Rotafolio 2: [Lista de Gastos](#)

Definición de Prioridades en los Gastos

Los participantes leen una historia y le ayudan a Mani a determinar sus necesidades y deseos y a definir prioridades.

1. Pídale a los participantes que se organicen en parejas. Distribuya el Material 1: “Los gastos de Mani” a cada participante o parejas de participantes.

Explique que ellos van a leer una historia sobre Mani. Diga: “*Mani es un buen amigo tuyo y pide que tú le des consejo sobre como priorizar sus gastos para el siguiente mes. Cada pareja trabajará para llenar la “Lista de gastos”.*



NOTA:

Debe estar preparado para leer el material si el nivel de lectura es bajo.

Solicite a las parejas mostrar cómo han llenado la “lista de gastos”.



NOTA:

Puede haber diferencias en las calificaciones. Este es un punto de aprendizaje: La priorización es un proceso de decisiones y las personas toman diferentes decisiones. Lo más importante es estar conscientes de las consecuencias de las propias decisiones.

Concluya el ejercicio explicando que la determinación de necesidades y deseos es una decisión personal. Cada persona debe pesar las ventajas y desventajas de cada decisión de sus gastos. En nuestros hogares, los miembros de la familia discuten lo que es realmente importante y lo que es una prioridad alta.



NOTA:

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Aplicación



Tiempo: 20 minutos

Determinación de las necesidades y deseos para el próximo mes

Los participantes hacen una lista de sus gastos mensuales.

1. Pídale a los participantes llenar su “lista de gastos” para el siguiente mes.
2. Pregúntele a los participantes si lograron completar la actividad. Recuérdoles que pueden realizar la misma actividad con sus padres en la casa o con sus amigos en las asociaciones de jóvenes. Cierre la sesión pidiendo a los participantes sacar sus diarios y echar un vistazo al cuadro de registro de su progreso, marcando cualquier información nueva y agregando a la lista cualquier pregunta que aún tengan.

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sección de Motivación.

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la sección de Práctica.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: [¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos para ciertas actividades?]

Referencias

Federal Reserve Bank of Cleveland and The Learning Center and Money Museum. *Great Minds Think: A Kid's Guide to Money.* (Banco de Reserva Federal de Cleveland y El Centro de Aprendizaje y Museo del Dinero. *Las Grandes Mentes Piensan: Una Guía Del Dinero para Niños*).

http://www.clevelandfed.org/Learning_Center/Online_Activities/great_minds_think/Great_Minds_Think.pdf

Material del Capacitador 1—Rotafolio

Rotafolio 1: Cómo gastar \$200

\$200.00

Rotafolio 2: Lista de Gastos

Gastos	Monto	¿Qué sucede si no lo pago ahora o si no lo compró ahora?
<i>Cosas que necesito</i>		
Total de necesidades		
<i>Cosas que quiero</i>		
Total deseos		
Total gastos		

Material 1—Los Gastos de Mani

Como un empresario joven e inteligente, Mani sabe que él debe pagar \$15.00 mensuales por algunos gastos en su negocio para poder mantenerlo funcionando. También tiene que pagar un impuesto sobre ventas de \$10.00 cada mes para poder vender en el Centro de Arte del pueblo.

Mani no es solamente un empresario joven e inteligente, sino que también es un buen joven. Por ejemplo, al inicio de cada mes, le da a su madre \$15.00 para comida y para la electricidad de la casa.

Mani también es miembro de un grupo de jóvenes que ahorran, donde ahorra \$4.00 cada mes. Al final del año, los miembros del grupo se dividen y comparten los intereses pagados de los ahorros del grupo.

A Mani le encantan los dulces. Cada mes gasta por lo menos \$3.00 en dulces. También va al cine cada mes. Este mes, hay una nueva película. Todos sus amigos tienen pensado verla. Mani tiene pensado ir también. Él quiere llevar a su prima Naomi. Es una sorpresa para ella. Todavía no se lo ha dicho. La película costará \$3.00 (\$1.50 cada uno) por ambos.

Hay dos cosas que Mani tiene pensado hacer el próximo mes:

1) La mayoría de sus amigos usan nuevos jeans de marca. Mani tiene otros pantalones, pero el tener este par de jeans específico es la moda más reciente en el vecindario. Un par de jeans cuesta \$10.00. Los vio la semana pasada en la tienda y está considerando seriamente comprarlos, para andar a la moda como sus amigos.

2) La semana pasada en la radio él escuchó sobre una campaña gratuita para pruebas de VIH, que se estaba realizando en una ciudad cercana. Las pruebas son gratuitas, pero el transporte a la ciudad y de regreso cuesta \$5.00 ida y vuelta. Mani está interesado en conocer su condición de VIH. Ha oído que incluso si no se está involucrado en comportamientos riesgosos, siempre es una buena idea que las personas sepan su condición de VIH. El próximo mes será el último mes de las pruebas.

Mani sabe que no puede cubrir todos esos gastos el siguiente mes sólo con su ingreso mensual de \$60.00. Tendrá que tomar algunas decisiones importantes.

¿Puedes tú ayudarle a escoger?

Material 2—Los gastos de Mani (Opción de Seguridad Alimentaria)

Como un empresario inteligente y joven, Mani sabe que debe pagar \$15.00 cada mes por los gastos de sus negocios. También tiene que pagar \$10.00 mensuales como parte de la cuota del mercado para poder vender en el centro de la ciudad.

Mani no es solamente un empresario joven e inteligente, sino que también es un buen joven que ayuda a su familia con los gastos del hogar. Por ejemplo, al inicio de cada mes, le da a su madre \$15.00 para alimentos y electricidad.

Mani también es un miembro de un grupo de jóvenes que ahorran juntos, donde ahorra \$4.00 cada mes. Al final del año, los miembros del grupo se dividen y comparten los intereses ganados por los ahorros del grupo.

A Mani le encantan los dulces. Cada mes él gasta por lo menos \$3.00 en dulces. También va al cine cada mes. Este mes, hay una nueva película. Todos sus amigos están planificando verla. Mani tiene pensado verla también. Quiere llevar a su prima Naomi. Es una sorpresa para ella. Todavía no se lo ha dicho. La película costará \$3.00 (\$1.50 cada uno) para ambos.

Hay dos cosas que Mani tiene pensado hacer el próximo mes:

- 1) La mayoría de sus amigos tienen unos nuevos jeans de marca. Mani tiene otros pantalones, pero el tener este par de jeans específico es la moda más reciente en el vecindario. Un par de jeans cuesta \$10.000. Los vio la semana pasada en la tienda y está considerando seriamente comprarlos, para andar a la moda como sus amigos.
- 2) La semana pasada en la radio él escuchó sobre una campaña gratuita para hacerse la prueba de VIH, que se estaba realizando en una ciudad cercana. Las pruebas son gratuitas, pero el transporte a la ciudad y de regreso cuesta \$5.00. Mani está interesado en saber su condición de VIH. Él ha escuchado que incluso si no se está involucrado en comportamientos riesgosos, siempre es una buena idea que las personas sepan su condición de VIH. El próximo mes será el último mes de las pruebas.

Mani sabe que no puede cubrir todos esos gastos el siguiente mes sólo con su ingreso mensual de \$60.00. Tendrá que tomar algunas decisiones importantes.

¿Puedes tú ayudarle a escoger?

Definición de Metas Financieras

Justificación o Fundamento de la Sesión

Los jóvenes tienen sueños y esta sesión sirve para que los participantes dividan sus sueños en metas alcanzables y que analicen las implicaciones de los costos de sus metas.



Tiempo 90 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. En plenaria, los participantes desarrollarán una meta “ESMÉRATE” (**E**specífica, **M**Edible, **R**ealista, **A**lcanzable y dentro de un **T**iempo **E**stablecido).
2. Despues de leer un caso de estudio, los participantes desarrollarán un plan financiero con una lista de metas, con fecha de finalización y con el costo estimado de cada una.
3. Individualmente, los participantes crearán un plan financiero con cuatro metas para ayudarles a alcanzar un sueño personal.

Prerrequisitos

Gastos: Necesidades y Deseos

Contenido de la Sesión

Motivación	La Importancia de Definir Metas (10 min)
Información	Relación entre los Sueños Personales con las Metas Financieras (30 min)
Práctica	Los sueños y las Metas de Mani y Naomi (30 min)
Aplicación	Mis Sueños y Mis Metas (20 min)

Definición de Metas Financieras

Preparación del Facilitador:

1. Presente el Rotafolio o la presentación de PowerPoint.

 **NOTA:** Tenga a la mano ejemplos de los gastos de los participantes para ser utilizados en la sesión “Elaboración de un Presupuesto Personal.”

2. Determine cual versión del material utilizará. Una es para uso general y la otra está diseñada con un enfoque de Seguridad Alimentaria.

Materiales:

- **Equipo**

1. Papel de Rotafolio
2. Marcadores o tiza
3. Cinta adhesiva

- **Materiales**

Material 1: [Las Metas de Mani](#)

Material t 2: [Las Metas de Naomi](#)

- **Material del Capacitador**

Material del Capacitador 1: [Rotafolio](#)

Motivación



Tiempo: 10 minutos

Material del Capacitador:

Rotafolio 1: [¿Hacia dónde?](#)

Es Importante Saber Definir Metas

Los participantes experimentan la importancia de definir metas.

1. Presente el Rotafolio 1: “¿Hacia dónde?” En la pared.

Dígales a los participantes que el viejito no está seguro de hacia dónde doblar y necesita su ayuda. “Piensen por un momento, luego vuélvanse hacia su compañero/a y compartan el consejo que ustedes han pensado para el viejito. ¿Qué le van a decir?”

Después de unos minutos, deténgase y pídale a algunos participantes que compartan. Pregunte, “¿Qué le dijeron al Viejo?”

 **NOTA:** Respuestas esperadas: No podemos ayudarle si él no sabe hacia dónde quiere ir.

Concluya diciendo: “*Es difícil seguir adelante si uno no sabe hacia dónde quiere ir y lo que quiere hacer.*”

Introduzca la sesión diciendo: “*Durante esta sesión, aprenderemos como identificar hacia dónde queremos ir, lo que necesitamos para llegar ahí, y lo que nos costará. Vamos a ver las metas y en particular, vamos a ver las metas financieras.*”

Información

 **Tiempo:** 30 minutos

 **Material del Capacitador:**

Rotafolio 2: [Compartir los sueños](#)

Rotafolio 3: [Características de una meta](#)

Vínculo entre los sueños personales y las metas financieras

Los participantes exploran el vínculo entre los sueños personales y las metas. También definen metas y sus características y evalúan las implicaciones de su costo.

Diga: “*Algunas personas tienen muchos sueños en sus vidas. Hay muchas cosas que ellos quieren lograr. En la sesión de hoy vamos a considerar los sueños y anhelos que tenemos para nuestro futuro.*”

Pregunte, “*¿Tienen ustedes algún sueño para su futuro?*” Pídale a los participantes pensar por un momento sobre un sueño que ellos tengan.

Luego organice a los participantes en grupos de cuatro.

Presente el Material del Capacitador: Rotafolio 2: “Compartir los sueños” y pida a los participantes hacer lo siguiente:

1. Compartan sus sueños.
2. Seleccione un sueño que miembros del grupo tengan en común.
3. Haga un dibujo o describa en palabras como luce el sueño.
4. Responda la pregunta: “*¿Qué cosas sucederían si el sueño se convirtiera en realidad?*”

Pida a cada grupo presentar su sueño y pegue su dibujo o descripción en la pared.

Concluya diciendo: “*Los sueños nos dicen hacia dónde queremos ir en la vida y las cosas que queremos hacer. ¿Se acuerdan del ejemplo del viejito? Ustedes necesitaron saber hacia donde quería ir él. Ahora, veamos qué cosas deben cumplirse para lograr sus sueños*”.

Pregúntele a los mismos grupos pequeños: “*¿Qué cosas necesitan ustedes cumplir para lograr sus sueños?*” Dé unos minutos para que discutan entre ellos.

Pídale a cada grupo compartir sus respuestas.

Escriba las respuestas de los grupos en la pizarra o en el Rotafolio.

 **NOTA:** En este momento no se enfoque en cómo (los participantes) enmarcan las cosas que tienen que suceder. Al final a ellos se les pedirá replantear los pasos en metas alcanzables (por escrito).

Concluya la actividad diciendo: “*Para lograr nuestros sueños, necesitamos definir metas. Las metas son cosas que deseamos lograr dentro de un plazo de tiempo particular y que contribuyen a cumplir los sueños. Algunas metas son financieras — cosas que deseamos cumplir dentro de un lapso de tiempo particular y que cuestan dinero. Algunas no cuestan dinero.*”

Instruya a los grupos ver sus listas e identificar las cosas que cuestan dinero.

Después que los participantes hayan compartido sus respuestas, Diga: “*Así como ustedes querían tener más información por parte del Viejito al inicio, necesitarán ser más específicos sobre las cosas que deben cumplirse para que sus sueños se hagan una realidad. Las metas tienen algunas características esenciales.*”

Presente el cuadro de Rotafolio 3: Características de una meta. Explique cada característica y haga referencia a los ejemplos de los participantes cada vez que sea posible.

 **NOTA:** Utilice PowerPoint de ser posible.

Adaptación: Utilice el acrónimo ESMERATE cuando funcione. ESMERATE (Específica, Medible, Realizable, Alcanzable, en un Tiempo Establecido). Podría ser que “ESMERATE” no funcione en un ambiente o país donde no se habla Inglés o Francés. El Rotafolio solamente debe tener cinco características de una meta.

Con base en el perfil de los participantes, puede facilitar ejemplos relevantes de metas ESMERATE. Ejemplos:

- Comprar una bicicleta usada para fin de año.
 - Completar una aplicación gratis para convertirse en miembro del centro juvenil local para el fin de semana.
-
- *Específica — ¿Qué es lo que quieres lograr?*
 - *Medible — ¿Cuánto? ¿Cuántos? ¿Es algo que podemos medir?*
 - *Realizable — ¿Es algo posible?*
 - *Alcanzable—Es algo que tú puedes lograr?*
 - *Tiempo Establecido — ¿Cuándo? ¿Cuánto tiempo tomará?*
 - *En cuanto al tiempo las metas pueden ser:*
 - **A largo plazo**—Toma más de un año para lograrse.
 - **A Mediano plazo**—Toma de tres meses a un año lograrse.
 - **A Corto plazo**—Toma menos de tres meses lograrla.

Además de las características anteriores, las metas financieras tienen implicaciones de costos. Deben hacerse la pregunta: “¿Cuánto me costará alcanzar esta meta? O, “¿Cuánto tengo que gastar o apartar para lograr mi meta?”



NOTA: Pregúntele a los participantes si tienen dudas en la medida que vaya repasando las características.

Preparación de una meta ESMERATE (juntos). Seleccione una meta en la lista y en plenaria repasen cada característica, haciendo referencia al Rotafolio. Los participantes deben ayudarle a usted a hacer de la meta para que sea específica, medible, realizable, alcanzable, y con un tiempo establecido. Procure hacerles preguntas para lograr esto.



NOTA:

- Esta actividad le ayuda al facilitador a evaluar las brechas en el aprendizaje.
- Esta actividad también es un ejercicio de evaluación para el Objetivo de Aprendizaje 1.

Práctica



Tiempo: 30 minutos



Material del Capacitador:

Rotafolio 2: [Mis Metas](#)

Material 1: [Las Metas de Mani](#)

Material 2: [Las Metas de Naomi](#)

Los Sueños y las Metas de Mani y de Naomi

Los participantes analizan los sueños de Mani o de Naomi e identifican las diferentes metas que él o ella desean cumplir.

1. Organice a los participantes en pequeños grupos de cuatro, y pregunte: “¿Quién desea ayudarle a nuestro amigo Mani? Siéntense aquí. ¿Quién desea ayudar a nuestra amiga Naomi? Siéntense aquí.”
2. Distribuya el Material 1: Mani y Material 2: Naomi, a los diferentes grupos.

pídale a los grupos leer su historia y responder las preguntas que están en el Material:

1. *¿Qué desea cumplir este año Mani/Naomi ¿Cuál es su meta?*
2. *¿La meta contribuye a cumplir su sueño?*
3. *Ayúdele a Mani/Naomi a completar el cuadro: Mis metas*

Metas: ¿Qué necesito lograr?	Completarlo para (fecha):	Es una meta financiera? Si o No	¿Cuánto costará? O ¿Cuánto tendrá que ahorrar?

Pídale a los grupos compartir sus respuestas con el resto de los participantes. Discuta cualquier diferencia en las respuestas.

Después de compartir, resuma diciendo: “*Mani y Naomi tienen muchos sueños, pero para este sueño en particular, ellos han identificado algunas metas que deben ser cumplirse este año. Algunas de ellas son metas financieras que requieren apartar dinero. Estas metas son pasos hacia sus sueños. Les acercan a lograr sus sueños.*”

Concluya diciendo: “*Hemos analizado los sueños y las metas de Mani [o de Naomi]; ahora echemos un vistazo a las metas y a los sueños personales de ustedes.*”



NOTA:
Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Aplicación



Tiempo: 20 minutos



Material del Capacitador:

Rotafolio 4: [Instrucciones](#)

Papel de Rotafolio

Cinta adhesiva

Cuadernos

Mis Metas y Mis Sueños Personales

Cada participante describirá un sueño que él/ella tenga e identificará algunas cosas importantes que él/ella desea cumplir y sus implicaciones en cuánto a los costos.

1. Diga: “*Cada uno de ustedes recibirá una de Rotafolio. Me gustaría que usen el Rotafolio para describir uno de los sueños que ustedes tengan para su vida personal. También podrían ilustrar sus sueños con un dibujo. Se les va a pedir pegar su Rotafolio en la pared para que todos lo vean.*”

Recuerde a los participantes que deben ser realistas y que estas metas serán utilizadas a lo largo de toda la capacitación para inspirarlos.

Pídale a los participantes pensar sobre sus vidas y que sigan esta instrucciones. Pegue el cuadro del Rotafolio 4: Instrucciones.

4. Describe un sueño que tengas para tu vida y las cosas que están sucediendo dentro de ese sueño (Puede ser a través de un dibujo).
5. Identifica por lo menos cuatro metas que tengas para cumplir entre ahora y el próximo año, y que puede contribuir a alcanzar ese sueño (Recuerden las características de una meta).
6. Llena la tabla: Mis metas.

Cuando los participantes hayan completado el ejercicio, pídale pegar sus sueños en la pared para que todos lo vean.

 **NOTA:**

- El facilitador camina alrededor y le ayuda a los participantes, particularmente a aquellos que puedan tener algún problema en expresarse por escrito o a través de dibujo.
- Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 3.
- Si usted se queda corto de tiempo, puede asignar esto como tarea. Empiece la siguiente clase pidiendo a los participantes compartir sus sueños.

Cierre la sesión pidiendo a los participantes sacar sus diarios y ver el cuadro de registro de su progreso, marcando cualquier información nueva y agregando a la lista cualquier pregunta que aún tengan.

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sección de Información.

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la sección de Práctica.

El Objetivo de Aprendizaje 3 es evaluado en la sección de Aplicación.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: [¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Material del Capacitador 1—Rotafolio

Rotafolio 1: ¿Hacia dónde?

Viejito: Por favor. ¿Puede decirme hacia dónde voy a partir de aquí en adelante?

Rotafolio 2: Compartir Sueños

1. Comparta sus sueños.
2. Seleccione un sueño que los miembros del grupo tengan en común.
3. Haga un dibujo o describa en palabras como luce el sueño.
4. Responda la pregunta: “*¿Qué cosas sucederían si el sueño se convirtiera en realidad?*”

Rotafolio 3: Características de una Meta

Específica — ¿Qué es lo quieres lograr?

Medible — ¿Cuánto? Es algo que podemos medir?

Realizable — ¿Es algo posible? ¿Es algo que tú puedes lograr?

Tiempo Establecido - ¿Cuánto tiempo tomará para cumplirse?

Rotafolio 4: Instrucciones

1. Describe un sueño que tengas para tu vida y las cosas que están sucediendo dentro de ese sueño (puedes dibujarlo)
2. Identifica por lo menos cuatro metas que tengas para cumplir ahora y para el próximo año, que contribuyan a ese sueño (acuérdense de las características de una meta).
3. Completa las tablas: Mis Metas

Rotafolio 5: Mis Metas

Metas: ¿Qué debo cumplir?	Completado	¿Es una meta financiera? Si o No	¿Cuánto costará?

Material 1—Las Metas de Mani

Mani sueña con ser el dueño de un taller de arte, donde él pueda diseñar y vender esculturas. El taller de arte que quiere abrir empleará y capacitará a muchos jóvenes. Los turistas de todo el mundo visitarán la tienda y comprarán su arte. Él sabe que lograr este sueño requerirá arduo trabajo, compromiso y dinero.

Mani siempre ha deseado mejorar sus talentos. Considera que una forma de lograrlo es conociendo a grandes artistas. Una de las metas de Mani es asistir a la Exposición Internacional de Arte que se lleva a cabo en la ciudad capital. Podría conseguir un boleto de entrada gratis. Sin embargo, el viaje a la ciudad le costará alrededor de \$60.00. Esto es algo que él quiere hacer este año.

También este año él desea convertirse en un tallador y escultor en piedra experto. Él sabe que es más barato encontrar piedras que comprarlas y a muchas personas les gustan las esculturas en piedra.

A Mani no le preocupa el trabajo arduo de tener que aprender diferentes estilos de escultura. Sin embargo, está preocupado con la recaudación del dinero. Se ha inscrito en una asociación de jóvenes artistas en el pueblo. Hay 10 miembros. Han decidido formar un club de ahorros. Esperan que en cinco años hayan ahorrado suficiente dinero para construir su propio centro de artes. Mani sabe que es un paso importante para su sueño a largo plazo de ser dueño de su propio centro de artes. Cada miembro tiene que ahorrar \$30.00 mensuales, lo cual significa que Mani tiene una meta de ahorros de \$360.00 por año.

Preguntas:

¿Cuál es el sueño de Mani?

¿Qué desea lograr Mani este año?

¿Las metas de Mani contribuyen a la realización de su trabajo?

Ayúdale a Mani a llenar el cuadro: Mis Metas

Material 1—Las Metas de Mani (Enfocado en Seguridad Alimentaria)

Mani sueña con ser dueño de un terreno para una granja grande y de un tractor para ayudarle a trabajar la tierra. Él espera que la granja emplee a muchos jóvenes. Sabe que lograr este sueño requerirá de mucho trabajo, compromiso, y dinero.

Mani siempre ha querido mejorar sus destrezas agrícolas; cree que una forma de hacer esto es continuar aprendiendo nuevas habilidades y técnicas de agricultura. El asistir a la exposición internacional de agricultura que se lleva a cabo en la ciudad capital es uno de los sueños de Mani. Él puede obtener un boleto de entrada gratis, pero el viaje a la ciudad le costará alrededor de \$60.00. Esto es algo que quiere hacer este año.

También este año él desea convertirse en un experto en técnicas de irrigación por goteo. Él sabe que es más barato construir los sistemas de irrigación él mismo después de haber recibido la capacitación, en vez de comprar todo un sistema y que alguien lo instale.

Mani no está preocupado sobre el trabajo requerido para aprender diferentes métodos de agricultura. Sin embargo, está preocupado en cuánto al dinero. Se ha unido a una asociación de jóvenes que están emocionados con la idea de adquirir nuevas destrezas, especialmente las que pueden proporcionarles más alimentos o ingresos. Hay 10 miembros. Han decidido ahorrar juntos y esperan en cinco años haber ahorrado suficiente dinero para comprar sus propias granjas. Mani sabe que es un paso importante para su sueño a largo plazo, el ser dueño de su propia granja. Así que cada miembro tiene que ahorrar \$30.00 mensuales, lo cual significa que Mani tiene metas de ahorro de \$160.00 por año.

Preguntas:

¿Cuál es el sueño de Mani?

¿Qué quiere lograr Mani este año?

¿Las metas de Mani contribuyen a la realización de sus sueños?

Ayúdale a Mani a llenar la tabla: Mis Metas

Material 2—Las Metas de Naomi

Naomi es una estudiante inteligente en su último año de colegio. Ella sueña con convertirse en una Contadora, pero ese es un sueño a largo plazo. Ella desea asistir a la prestigiosa escuela de negocios en la capital. Si eso sucede, sería un sueño hecho realidad. La mayoría de los mejores Contadores en el país se han graduado en esa escuela. Sin embargo, la admisión es muy competitiva.

Para complementar sus actividades para ser aceptada en la escuela de negocios, ella tendrá que pasar su examen final con una nota de excelencia (A+).

También ha aprendido de algunas de sus amigas en la escuela de negocios que tendrá que llevar lecciones adicionales de Matemáticas. Aunque tiene una beca para cubrir su colegiatura, la beca no cubre lecciones adicionales. Ella tendrá que pagar \$5.00 mensuales hasta el final del año para cubrir sus lecciones de Matemáticas. Naomi está determinada a matricularse esos nueve meses para recibir clases adicionales de Matemáticas hasta el momento del examen final.

Naomi está siendo motivada por sus padres, a pesar de que ellos están un poco preocupados porque su “Pequeña niña” tendrá que mudarse a la ciudad capital para asistir a una universidad.

Preguntas:

¿Cuál es el sueño de Naomi?

¿Qué desea lograr Naomi este año?

¿Las metas de Naomi contribuyen a la realización de sus sueños?

Ayúdale a Naomi a llenar el cuadro: Mis Metas

Ahorros: ¡Recompénsate!

Fundamento de la Sesión

Esta sesión prepara a los participantes para tomar decisiones de ahorros y desarrollar un plan de ahorros.



Tiempo 80 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. Despues de leer un escenario de ahorros, los participantes desarrollarán un plan de ahorros.
2. Utilizando una hoja de plan de ahorros, los participantes definirán una meta de ahorros personales para un periodo de cuatro semanas.
3. En una discusión de plenaria, los participantes identificarán estrategias para vencer retos relacionados a los ahorros.

Prerrequisitos

Ninguno

Contenido de la Sesión

Motivación	Decidirse a ahorrar (5 min)
Información	Identificar motivos para ahorrar (30 min)
Práctica	Creación de un plan de ahorros (20 min)
Aplicación	Mi plan de ahorros (25 min)

Ahorros: ¡Recompénstate!

Preparación del Facilitador:

1. Repase el plan de la sesión en su totalidad.
2. Adapte todos los montos y las monedas al contexto local.
3. Prepare el Rotafolio o las presentaciones de PowerPoint tal como se describe en el Material de Capacitador 1.
4. Prepare una caja con “tarjetas de ahorro”. (Vea el Material 3). Prepare suficientes copias de las tarjetas de ahorro para que haya una tarjeta para cada dos personas.
5. Guarde la lista de metas de ahorros que los participantes elaboren en esta sesión para utilizarla en la sesión: ¿Dónde ahorrar?
6. Decida si va a asignar la autoevaluación/tarea opcional.

Materiales:

- **Equipo**

1. Papel de Rotafolio
2. Marcadores o tiza
3. Caja o bolsa (para las tarjetas de ahorro)

- **Materiales de Entrega**

Material 1: Plan de ahorros

Material 2: Tarjetas de Ahorros.

- **Material del Capacitador**

Material del Capacitador 1: Rotafolios.

Material del Capacitador 2: Tarjetas de Ahorros (hechas del Material de Entrega 2).

Motivación



Tiempo: 5 minutos

Decidirse a ahorrar

Los participantes consideran su propia experiencia como ahorradores.

1. Diga: “*Si ustedes alguna vez han ahorrado dinero para comprar algo especial, por favor pónganse de pie. Si ustedes están ahorrando actualmente, por favor levanten su mano. Si ustedes desean empezar a ahorrar para comprar algo especial levanten su pie.*”



NOTA: Asegúrese que todos los participantes puedan realizar estos movimientos, de lo contrario cambie la actividad. Debe poner atención para considerar a las personas con discapacidades.

Continúe: “*Durante esta sesión vamos a discutir un plan de ahorros y vamos a aprender sobre las buenas ideas para ahorrar.*”

Información



Tiempo: 30 minutos



Material del Capacitador:

Rotafolio 1: Razones por las cuales la gente ahorra

Rotafolio 2: Preguntas relacionadas a las metas de ahorro

Identificación de razones para ahorrar

Durante las discusiones de grupo, los participantes identificarán las razones para ahorrar y aprenderán los pasos en un plan de ahorros. Identificarán los pasos en un plan de ahorros.

1. Organice a los participantes en grupos de tres o cuatro (dependiendo del número de participantes) y pregunte “*¿Por qué ahorra la gente?*” Pídale a los pequeños grupos discutir los motivos por los cuales las personas ahorran.

Camine alrededor para monitorear el progreso, luego pídale a los grupos compartir sus respuestas. Resuma sus respuestas en un Rotafolio.

Revele la hoja del Rotafolio pre-escrita (Material del Capacitador 1: Rotafolio 1). Pídale a un voluntario leer o permita a cada uno leer el Rotafolio en silencio. Las personas ahorran para:

- Inversión — para poner dinero en una actividad que genere dinero.
- Gastos — para cubrir necesidades o deseos por los cuales no pueden pagar ahora o por los cuales pagarán después.
- Emergencias - para prepararse para eventos inesperados o repentinos.
- Jubilación - para asegurar que cuando ellos estén mayores y ya no trabajen, todavía tendrán dinero para su subsistencia.

Pídale a los participantes echar un vistazo a las respuestas que elaboraron y que identifiquen la categoría a la que pertenece.



Por ejemplo, ahorrar para comprar un vehículo sería un ejemplo de un gasto a futuro.

Pídale a cada grupo echar un vistazo a la lista e identificar algo en ella para lo cual ellos desean ahorrar. Diga, “*Ahora que ya tienen algo para lo cual quieren usar sus ahorros, ¿Qué será lo siguiente que ustedes quisieran saber antes de empezar a ahorrar?*”



Respuestas esperadas: ¿Cuánto costará?

Después de escuchar las respuestas, Diga: “*Ustedes querrán saber cuánto costará.*”

Pida a cada grupo compartir en plenaria el costo del ejemplo que han identificado. Pregunte, “*¿Cuánto tiempo tomará ahorrar ese monto?*” Escuche a un par de participantes.

Luego pregúntele, “*¿Qué tan frecuentemente ahorran? A diario? Semanalmente? Mensualmente?*”

 **NOTA:**

Si alguien dice, “Tomará un mes ahorrar \$8.00”, pregunte cuánto ahorrarán ellos cada semana para tener \$8.00 a finales del mes.

Diga: “Al responder estas preguntas están estableciendo una meta de ahorros. Una meta de ahorros responde cuatro preguntas:” Ahora muestre el Material del Capacitador 1: Rotafolio 2. Permita a un voluntario leer o permita que los participantes lean en silencio.

- ¿Para qué estás ahorrando (*Motivos para ahorrar*)?
- ¿Cuánto necesitas ahorrar?
- ¿Durante cuánto tiempo (*duración*)?
- ¿Cuánto ahorrarás - por período (*días, semanas, o meses*)?

Explique que lo siguiente que deben decidir es cuánto ahorrar cada día, semana o mes para poder alcanzar su meta. ¿Cuánto tendrán que ahorrar por semana o por mes para lograr sus metas de ahorro? Recuérdelle a la gente que entre más frecuentemente ahorren, mejor.

Pregunte: “*¿Cómo saben cuánto deben ahorrar cada semana o mes para lograr sus metas?*”

 **NOTA:**

Las respuestas esperadas incluyen:

- Depende de cuánto tiempo uno desee tomarse para lograr sus metas de ahorro.
- Se puede dividir el costo de la meta entre el número de aportaciones que uno quiere hacer.
- El número de aportaciones depende de si uno ha decidido aportar diariamente, semanalmente o mensualmente.

Después de escuchar las respuestas, reconozca la participación de cada uno que sugirió dividir el total del monto de la meta entre el número de días o semanas o meses que se necesitan para alcanzar las metas. Si nadie sugirió esta idea, intodúzcalo y luego continúe con el ejemplo.

Diga: “*Probemos un ejemplo, supongan que ustedes desean comprar una camisa que cuesta \$4 y quieren obtenerla dentro de cuatro semanas, eso significa que tendrán que ahorrar un \$1 cada semana. Otros podrían ahorrarlo en menos tiempo, dependiendo de sus ingresos y sus gastos.*”

Haga esta serie de preguntas y espere las respuestas de los participantes. Pregunte “*En el ejemplo,*

- ¿Para qué estás ahorrando? [camiseta]
- ¿Cuánto necesitan ahorrar? [\$4]

- *¿Durante cuánto tiempo? (duración) [4 semanas]*
- *¿Cuánto ahorrarás por semana? [\$1 semanal]”*

Pídale a los grupos utilizar la información que han llenado en el plan de ahorros (Material 2): Tarjetas de Ahorros.

Camine para monitorear el progreso y ayudar.

Diga: “*Felicidades, todos ustedes han elaborado un plan de ahorros.*



NOTA:

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Práctica

Tiempo: 20 minutos

Material del Capacitador:

Caja con Tarjetas de Ahorros (Elaborada con base en el Material 2).

Elaboración de un Plan de Ahorros

Los participantes utilizan un escenario para tomar decisiones de ahorros y desarrollar un plan de ahorros.

1. Pídale a los participantes formar parejas. pídale a cada pareja tomar una “Tarjeta de Ahorros” de la caja. La Tarjeta de Ahorros contiene un escenario sobre el tema de ahorrar.

Pida a cada pareja leer las tarjetas de ahorros y elaborar un plan de ahorros con la información en la Tarjeta. Pida a los participantes recordarle a usted cuáles son las cuatro preguntas para un plan de ahorros. Haga referencia al Material de Capacitador 1: Rotafolio 2, si necesitan ayuda.

Durante el ejercicio, camine para monitorear el progreso.

Después de completar la actividad, pida a algunos voluntarios compartir su trabajo.



NOTA:

Motive a los grupos que tomaron la Tarjeta de Ahorros 3 a compartir su trabajo.

Para la Tarjeta de Ahorros 3: ¿Por qué ahorrar? – Respuestas esperadas:

Ahorrar para emergencia, gastos futuros, o inversión en una actividad que genere pequeños ingresos.

Pregunte: “*¿Alguien ahorró más de lo que necesitaban?*” Felicite a cualquier grupo que ahorró más.

Recuérdelle a los participantes que no siempre tienen que tener una meta para la cual ahorrar. Un evento no planificado podría surgir, como por ejemplo tener que ayudarle a un amigo, o

comprar algo que uno quiere. O puede surgir una emergencia. Siempre es bueno ahorrar más, cuando es posible.

Resuma: *"La mayoría de ustedes tenía una meta, un motivo para ahorrar. La Tarjeta de Ahorros 3 no tenía una meta específica; pero incluso en este caso, recuerden, que es importante ahorrar para eventos no predecibles o gastos futuros.*

Presente el Material del Capacitador 1: Rotafolio 3 y diga: *Siempre acuérdense de las reglas para ahorrar. Las reglas del ahorro son:*

- *Ahorra siempre que recibas ingresos (diario, semanal o mensual).*
- *Gasta menos que tus ingresos.*
- *Ningún monto es muy pequeño para ahorrarlo."*

Aplicación

 **Tiempo:** 25 minutos

 **Material del Capacitador:**

Material 1: Plan de ahorros

Rotafolio 3: Las Reglas del Ahorro

Rotafolio 4: Autoevaluación/Preguntas de Tarea

Diarios de los participantes

Mi plan de ahorros

Los participantes elaboran y se comprometen a un plan personal de ahorros.

1. Explique que ahora ellos ya saben cómo elaborar un plan de ahorros, pueden elaborar uno por sí mismos. Distribuya el Material 1: Plan de ahorros. Pida a cada participante escribir una meta personal de ahorros que quieren lograr en cuatro semanas, respondiendo cada de las cuatro preguntas.

Camine alrededor y observe a aquellos que podrían necesitar ayuda con los cálculos.

 **NOTA:**

Motive a los participantes a pensar en metas a corto plazo (algo que ellos piensen que pueda lograrse en menos de un mes).

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Pregúntele a los participantes qué es aquello que podría evitar que ellos logren sus metas.

 **NOTA:**

Los participantes deberían demostrar que entienden que ahorrar es un reto. Las respuestas posibles incluyen: Emergencias o eventos impredecibles, compromisos familiares, otras necesidades; ahorros olvidados.

Pregunte, “*¿Qué les ayudaría a mantenerse disciplinados con el ahorro semanal?*” Instruya a los participantes a escribir sus propias ideas sobre cómo ellos pueden mantenerse comprometidos con el ahorro.

Explique que a veces ayuda el compartir una meta de ahorros con un amigo o con un miembro de la familia que puede darnos apoyo y motivación.

Pida a los participantes escoger a alguien en el salón con quien compartir su meta de ahorro personal. Pueden formar grupos según lo decidan, pero de no más de cuatro personas por grupo. Deben compartir su meta de ahorro y decir por qué escogieron esa meta.

Pida a algunos voluntarios compartir los resultados de sus discusiones de grupo.

Después de escuchar, diga: “*Ahora tienen un buen motivo para ahorrar; ya saben cómo hacerlo y sus amigos saben al respecto y pueden motivarlos. ¿Cómo sabrán sus amigos si ustedes de hecho están ahorrando? ¿Puede alguien dar una idea?*”

 **NOTA:**

El facilitador puede reactivar la conversación sugiriendo que después de cuatro semanas, todos los participantes compartirán sus resultados con sus amigos.

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 3.

Diga: “*Felicidades por sus planes de ahorro. Vamos a retomar ese tema dentro de un mes y veremos cómo les fue a todos.*”

Recuérdelle a los participantes platicar con sus amigos para motivarse unos con otros con sus planes de ahorro.

Cierre la sesión pidiendo a los participantes sacar sus diarios y echar un vistazo al cuadro de registro de su progreso, marcando cualquier información nueva y adicionando a la lista cualquier pregunta que aún tengan.

Tarea/Auto-evaluación

Escriba las siguientes preguntas en la pizarra o prepare un rotafolio. Pida a los participantes copiarlas en sus libros de ejercicio o en una hoja de papel.

1. Escribe dos razones del por qué la gente ahorra.
2. ¿Qué preguntas pueden ayudarte a elaborar su plan de ahorros?
3. Tú amigo te dice: “*Yo gano tan poco al final de cada semana que no puedo ahorrar nada.*” ¿Qué consejo le darías a tu amigo?

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sección de Información.

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la sección de Aplicación.

El Objetivo de Aprendizaje 3 es evaluado en la sección de Aplicación.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: [¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Material del Capacitador 1 —Rotafolio

Rotafolio 1

Razones por las cuales la gente ahorra.

Inversión—Poner dinero en una actividad que genere ingresos o que hace bien en la comunidad.

Gastos—Para cubrir necesidades o deseos que ellos no pueden pagar ahora o que necesitarán pagar en el futuro.

Emergencias—Para prepararse para eventos no predecibles (enfermedades, accidentes) u oportunidades que surjan. Etc.

Jubilación—Para asegurarse que cuando estén mayores y ya no trabajen, aún tienen dinero para subsistir.

Rotafolio 2

Preguntas sobre las Metas de Ahorro:

¿Para qué estas ahorrando (*Motivos para ahorrar*)?

¿Cuánto necesitas ahorrar?

¿Durante cuánto tiempo ahorrarás (*duración*)?

¿Cuánto ahorrarás por periodo (*días, semanas o meses*)?

Rotafolio 3

Las Reglas del Ahorro

Ahorra cada vez que recibas ingresos (diario, semanal, o mensual).

Gasta menos que tus ingresos.

Ahorra siempre: Ningún monto es muy pequeño para ahorrarlo.

Rotafolio 4

Autoevaluación/Preguntas de tareas:

Escribe dos razones del por qué las personas ahorran.

¿Qué preguntas pueden ayudarte a elaborar tu plan de ahorros?

Tú amigo te dice: “*Yo gano tan poquito al final de cada semana que no puedo ahorrar nada.*”

¿Qué consejo le das a tu amigo?

Material 1—Plan de Ahorros

¿Para qué estoy ahorrando (motivos)?					
¿Cuánto necesito ahorrar?	\$				
¿Durante cuánto tiempo quiero ahorrar? (Cantidad de semanas o meses)					
Semanas	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Monto total: Mes 1
Monto por semana (cuánto ahorrar cada semana)	\$	\$	\$	\$	\$

Material 2—Tarjetas de Ahorros

Tarjeta de Ahorros 1: Visitar amigos en el pueblo.

Visitarás a tus amigos dentro de cuatro semanas. Ellos viven en el siguiente pueblo y el transporte cuesta \$2. Estás planificando llevarles algunos regalos que cuestan alrededor de \$10.

Tu ingreso semanal es de \$10. Primero pagas tus necesidades básicas; luego tienes 3 a 4 dólares libres cada semana.

¿Cuál es tu plan de ahorros?

Tarjeta de Ahorros 2: Venta de Periódicos

Un periódico importante está planificando contratar jóvenes para vender revistas. La fecha límite para aplicar se cumple dentro de tres semanas, y tú deseas aplicar.

El trabajo de revistas requiere un depósito de \$10 por las revistas. Tú no tienes \$10 en éste momento. Actualmente estás ayudando a algunos vendedores del mercado y ganas \$10 por semana. Estos ingresos te permiten cubrir tus necesidades básicas y te dejan entre \$3-4 para gastos adicionales. Tú quieres ahorrar para el depósito.

Tarjeta de Ahorro 3: ¿Por qué ahorrar?

Tienes suerte: tú negocio de frutas marcha bien.

Cada semana, después de pagar tus necesidades (alquiler, alimentos, servicios básicos, etc.) aún te quedan \$3 para gastar en cosas adicionales. Aunque gastes todos los \$3, sabes que la próxima semana tendrás por lo menos \$3 adicionales. ¿Deberías ahorrar? Si la respuesta es Sí, ¿Cómo sería tu plan de ahorros?

Elaboración de un Presupuesto Personal

Fundamento de la Sesión

Esta sesión permite a los participantes distinguir entre las necesidades y los deseos y priorizar sus gastos a través de un plan de gastos.



Tiempo 90 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. En pequeños grupos, los participantes priorizarán cuales gastos serán cubiertos por sus ingresos.
2. En una discusión de plenaria, los participantes harán una lista de por lo menos dos razones para utilizar un presupuesto.
3. Despues de leer un caso de estudio de dos partes, los participantes prepararán un presupuesto basado en ingresos fijos y variables (estimados) utilizando una plantilla de presupuesto.
4. Individualmente, los participantes elaborarán un presupuesto semanal personal (con ingresos fijos o variables) utilizando una plantilla para presupuesto.

Prerrequisitos

Gastos: Necesidades y Deseos

Ahorros: ¡Recompénsate!

Contenido de la Sesión

Motivación	Presupuesto: ¿Necesito uno? (10 min)
Información	¿Qué es un presupuesto? (30 min)
Práctica	Ayuda a Naomi con su presupuesto (30 min)
Aplicación	Elabora tu propio presupuesto (20 min)

Elaboración de un Presupuesto Personal

Preparación del Facilitador:

1. Repase el plan de la sesión en su totalidad.
 2. Practique el ejercicio “Presupuesto: ¿Necesito uno?” para la sesión de Motivación.
 3. Prepare el Rotafolio o una presentación de PowerPoint de los Materiales 1 y 2.
 4. Prepare las Tarjetas de Ítems presupuestarios para el ejercicio “Presupuesto: ¿Necesito uno?”. Seleccione cinco ítems comunes de presupuesto local Por ejemplo, “minutos para teléfono celular, alimentación, transporte, vivienda, y ropa” y escríbalos en tarjetas de tamaño gafete (aproximadamente de 2x3 pulgadas). Debajo del ítem, escriba ¿Cuánto gastaría en promedio un joven en cada una? (Utilice su mejor estimado). Haga suficientes para que cada integrante de los grupos (de 3 a 5 participantes) reciba un set de cinco tarjetas. (Por ejemplo, si van a haber 4 grupos, usted haría 4 tarjetas para teléfono móvil, 4 tarjetas para alimentación, 4 para transporte, etc.).
 5. Prepare las “Tarjetas de Ingresos” para el ejercicio “Presupuesto: ¿Necesito uno?” Cada tarjeta debería tener un monto de ingresos distinto escrito en las tarjetas de tamaño gafete (2x3 pulgadas). Alrededor de la mitad de las tarjetas deberían mostrar suficientes ingresos para cubrir el costo total de todas las tarjetas de ítems presupuestarios (ver número 4 arriba) y la mitad debería mostrar menos de lo necesario.
 6. Decida si va a asignar la autoevaluación/tarea opcional.
-

Materiales:

- **Equipo**

1. Papel de Rotafolio
2. Marcadores o tiza
3. Calculadora

- **Materiales de Entrega**

Material 1: Plantilla de Presupuesto

Material 2: Gastos Mensuales de Maní

Material 3: Presupuesto de Naomi Parte 1 y Parte 2

- **Material del Capacitador**

Material del Capacitador 1: [Rotafolio](#)

Material del Capacitador 2: 5 cajas/sobres de gastos e ingresos presupuestarios conteniendo tarjetas de gastos y tarjetas de ingresos.

Motivación



Tiempo: 10 minutos



Material del Capacitador:

Material del Capacitador 2: 5 cajas/sobres de ítems presupuestarios conteniendo tarjetas.

Material del Capacitador 2: cajas/sobres conteniendo tarjetas de ingresos.

Presupuesto: ¿Necesito uno?

Los participantes discuten la importancia de poder estimar los ingresos y gastos futuros.

1. Presente el ejercicio diciendo a los participantes que van a discutir cómo formular un plan para gastar y ahorrar dinero. Además dígales que van a empezar discutiendo aquellas cosas que la mayoría de las personas tienen que comprar regularmente. Proporcione uno o dos ejemplos (Alimentos, jabón). Pregúntele al grupo por otros ejemplos.
2. Divila a los participantes en grupos de 3 a 5 personas.
3. Coloque las 5 cajas conteniendo las tarjetas de ítems presupuestarios enfrente del salón. Dígales a los participantes que cada caja contiene tarjetas con gastos y precios comunes en ellas.
4. Invite a una persona de cada grupo a pasar al frente del salón y sacar una tarjeta de cada contenedor. Ellos luego deberían retornar a su grupo y compartir la tarjeta con los miembros de su grupo. Cada grupo debería tener 5 tarjetas.
5. Pídale a los grupos sumar los ítems para calcular los gastos totales. Camine alrededor de los grupos para revisar su progreso. Cuando usted vea que un grupo tiene el total correcto, pídaleles compartirlo con todos. Ya que los ítems presupuestarios son los mismos para cada grupo, todos deberían sumar el mismo total.
6. Dígale a los participantes que para poder pagar por estos productos, las personas deben tener ingresos. Además dígales que usted estará proporcionándoles tarjetas de ingresos a cada grupo.
7. Camine alrededor de cada grupo y solicite una persona tomar una tarjeta de ingresos. La persona que seleccione la tarjeta no debería de poder ver los ingresos marcados en la tarjeta.
8. Instrúyale a los grupos comparar sus gastos totales con sus ingresos. Pregunte a cada grupo si sus ingresos son suficientes para pagar por todos sus gastos. Para aquellos grupos que no tienen suficientes ingresos para pagar por sus gastos, pregúnteleles qué podrían hacer, ya sea para suplir sus ingresos o reducir sus gastos. Para aquellos grupos que tienen más que suficientes ingresos para pagar por sus gastos, pregúnteleles que harían con el dinero adicional.
9. Pregunte a los participantes como planificarían ellos si supieran de antemano que sus ingresos no cubrirán sus gastos. Pregúnteleles cómo planificarían ellos si supieran que van a tener más que suficientes ingresos para pagar por sus gastos.



NOTA:

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Información



Tiempo: 30 minutos



Material del Capacitador:

Rotafolio 1: Presupuesto a la Mano
Rotafolio 2: Plantilla de Presupuesto
Material 1: Plantilla de Presupuesto
Material 2: Gastos Mensuales de Mani.

¿Qué es un presupuesto?

Los participantes aprenden a elaborar un presupuesto.

1. Defina un presupuesto diciendo: *"Un presupuesto es un plan con números que muestra tus ingresos y gastos estimados. Un presupuesto puede ser para una semana, un mes, o para un año."*

Muestre un ejemplo de una plantilla de presupuesto para un año y explique los ítems principales (Ingresos, Gastos, Semanas y la Diferencia entre Ingresos vs. Gastos).

Pregunte: *"¿Por qué es importante tener un presupuesto?"*

Escriba las respuestas de los participantes en un Rotafolio.

Diga: *"Un presupuesto les ayuda a estimar sus ingresos y gastos para que sepan cuánto tienen disponible para gastar y cuáles son sus gastos prioritarios. Les ayuda a efectuar los pagos a tiempo, saber lo que deben y quien les debe, y cuánto podrán ahorrar, etc."*



NOTA:

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Presentar Rotafolio 1: Presupuesto a la mano y 2: Plantilla de presupuesto.

Explique que elaboración de un presupuesto es el proceso de planificar cómo serán utilizados nuestros ingresos para cubrir nuestros gastos. Pueden elaborar un presupuesto tomando los siguientes cinco pasos. Haga referencia al Rotafolio: Presupuesto a la mano. Estos pasos deberían ser familiares para ellos, ya que se cubrieron en la sesión de necesidades y deseos.

Distribuya el Material 2: Gastos Mensuales de Mani.

Utilice la plantilla de presupuesto en la medida que vaya explicando cada paso.

Paso 1: Lista—“Haz una lista de todos tus gastos. Escribe cuánto crees que vas a gastar en cada uno. Algunos son gastos semanales, como los alimentos. Algunos son mensuales, como el alquiler. Algunos gastos varían cada mes. También acuérdense de incluir sus metas de ahorros”.

“Gastos fijos: algunos gastos se llaman gastos fijos. Este monto es sabido de antemano. Por ejemplo, su alquiler, las colegiaturas, y en algunos casos el transporte a la escuela y al trabajo, son gastos fijos. Miren a las tarjetas de gastos que tienen. ¿Algunos de estos son gastos fijos? ¿Cuáles?

“Gastos variables: existen gastos variables, tales como los servicios básicos y los impuestos. El monto no es siempre sabido de antemano porque varía de un periodo a otro. Ustedes tienen que anticipar cuánto van a gastar durante esos meses. ¿Algunas de esas tarjetas de gastos representan gastos variables? ¿Cuáles?

“Otros gastos: estos representan aquellos que no son frecuentes, pero que ustedes ya tienen planificado tener, tales como comprar regalos y servicios, como un corte de pelo o una membresía a un club juvenil.

“Ingresos: necesitarán determinar cuántos ingresos recibirán cada semana o mes. Asegúrense de escribir los ingresos netos. Por ejemplo, si tienen un salario, asegúrense que están utilizando el monto real de dinero que se llevarán a la casa, después de sustraer las deducciones impuestos.. Sus ingresos pueden venir de diferentes fuentes, tales como un empleo, ventas, alquiler, dividendos, regalos y una mesada”.

Pídale a alguien leer la historia de Mani en voz alta. Solicite a los participantes a ayudarle a hacer una lista de los gastos. Invite a alguien a pasar al frente a escribir la lista de gastos en un Rotafolio: Plantilla de presupuesto.

Paso 2: Además diga —“Sumen todos los gastos de ada semana. Sumen todos sus ingresos para cada semana. Si a ustedes les pagan al final del mes, escriban el monto total de sus gastos e ingresos para el mes. Acuérdense de sumar todos los ingresos”.

Utilice la historia de Mani como ejemplo para escribir todos los gastos e ingresos.

Paso 3: Resta: reste el total de gastos del total de ingresos. Demuestre con el ejemplo de Mani.

Pregunte: “¿Qué significa un número positivo? ¿Qué significa un número negativo en su presupuesto?

“Si han gastado menos que sus ingresos, ustedes tendrán un número positivo. Si ustedes gastan más de los que ganan, tendrán un número negativo. La idea es no tener un número negativo.”

Paso 4: Decida—El total que obtienen al restar los gastos de los ingresos exige una decisión.

“Un número positivo en su presupuesto significa que van a tener dinero después de haber incurrido en sus gastos.”

Pregunte: “¿Qué decisión puedes tomar si el número es positivo?” Después de escuchar algunas respuestas, Diga “Puedes decidir guardar el dinero para estar preparado algún caso fortuito, como un accidente; podría ser para un regalo que quieres darle a alguien; o podrías utilizarlo

para compensar el déficit durante semanas y meses cuando los gastos son más altos que los ingresos. También puedes decidir ahorrarlo si aún no estás en un programa de ahorros, o utilizar el dinero adicional para empezar un pequeño negocio.”

Pregunte: “*¿Qué decisión pueden tomar si su presupuesto tiene un número negativo; es decir si tienen más gastos que ingresos?*”

Después de escuchar las respuestas, Diga: “*Tendrán que reducir sus gastos. Aquí es donde entra su conocimiento sobre “Necesidades y Deseos” como un elemento importante. ¿Alguien podría recordarnos sobre la diferencia entre necesidades y deseos?*”

Después de escuchar las respuestas, Diga: “*Empecemos identificando aquellas cosas sin las cuales ustedes no pueden vivir (Necesidades) y las cosas que a ustedes les gustaría tener pero que no son necesarias (Deseos). Luego veamos si hay deseos que ustedes puedan eliminar o si pueden reducir el monto que gastan en estos. Luego sumen todos los gastos con el nuevo monto y vean si la diferencia entre el total de sus gastos y sus ingresos es 0 o si es un número positivo.*”

Haga referencia al ejemplo de Mani. Diga: “*A Mani le ha quedado dinero adicional. ¿Qué debería hacer?*”

Paso 5: Síguelo al pie de la letra: “*Ahora ya tienes un plan de cómo utilizar tus ingresos para cubrir tus gastos y lograr tus metas financieras. Este presupuesto contiene la información que necesitarás para tomar tus decisiones financieras. Los presupuestos pueden cambiar. Sin embargo, acuérdate que cada cambio tiene consecuencias en tu situación financiera.*”

Diga: “*Ahora vamos a practicar nuestras habilidades presupuestarias.*”

 **NOTA:**

El facilitador puede introducir un receso de 15 minutos.

Recuerde a los participantes que la lista también puede elaborarse con un calendario semanal.

Práctica

 **Tiempo:** 30 minutos

 **Material del Capacitador:**

Material 1: Plantilla Presupuestaria

Material 3: Presupuesto de Naomi Parte 1

Material 4: Presupuesto de Naomi Parte 2

Calculadora

Ayúdale a Naomi con su Gran Presupuesto

Los participantes seguirán los cinco pasos de la elaboración de presupuesto (Hacer lista, sumar, restar, decidir, y seguirlo al pie de la letra) para elaborar un presupuesto utilizando un escenario.

1. Mantenga a los participantes dentro de los mismos grupos en que los estaban para el ejercicio de motivación al inicio de la sesión. Distribuya el Material 2: Plantilla Presupuestaria y 3: [Presupuesto de Naomi](#) (Parte 1). Pida a los participantes leer la historia de Naomi y llenar un presupuesto para ella.

Camine alrededor de los grupos en la medida en que ellos trabajan en sus ejercicios. Dele 15 minutos al grupo.

Tomando como base el presupuesto, ¿Qué consejo tiene el grupo para Naomi?



NOTA:
Naomi tenía un presupuesto negativo. Ella tendrá que recortar algunos gastos o incrementar sus ingresos. Los participantes deberían formular sugerencias para cortar necesidades versus deseos.

Explique al grupo que en el ejercicio que los participantes hicieron, Naomi sabía cuánto dinero iba a recibir cada mes. ¿Pero qué tal si ella no supiera cuánto dinero iba a recibir cada mes? ¿Qué tal si los ingresos varían de mes a mes? Ahora pida a los participantes pensar acerca de eso un momento.

Pídale a los grupos discutir las siguientes preguntas:

- “*¿Cómo afectará eso sus gastos mensuales?*”
- “*¿Qué van a poner como ingreso?*”

Pídale que comparten sus respuestas.



NOTA:
Estas preguntas pueden ser difíciles, ya que los participantes no tienen un monto establecido para empezar. Sin embargo, la realidad de algunos de los participantes es que ellos no saben cuándo y cuánto ingreso van a recibir el siguiente mes. Este ejercicio simula esa realidad y las respuestas esperadas les ofrecerán algunos consejos.

Respuestas esperadas:

Voy a reducir mis deseos, las cosas que no son necesarias para mi vida.

Voy a estimar mis ingresos con base en las actividades que me generan ingresos y los ingresos previos.

El punto aquí es que, cuando uno opera con un ingreso variable al intentar presupuestar los gastos, el enfoque cae sobre las necesidades en vez de los deseos.

Diga: *“Como la mayoría de los jóvenes con ingresos variables que provienen de trabajos casuales o de dinero recibido de los padres y familiares, ustedes necesitan un presupuesto. Es importante priorizar sus necesidades por encima de sus deseos y guardar el dinero cuando ustedes tienen un excedente, ya que no saben cuánto ni cuándo vendrá su próximo ingreso.”*

Explique que ahora van a ayudarle a Naomi porque ella no sabe cuánto dinero va a recibir cada mes. Sus ingresos varían. Distribuya el material 4: [Presupuesto de Naomi Parte 2](#).

Pídale a los grupos crear un nuevo presupuesto para Naomi con base en sus nuevos ingresos variables.

Camine alrededor de los grupos mientras trabajan en los ejercicios.

Deles 10 minutos para el trabajo de grupo.

Pídale que comparten sus consejos para Naomi.



NOTA:

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 3.

Aplicación



Tiempo: 20 minutos



Material del Capacitador:

Material 1: Plantilla Presupuestaria

Elabore su propio presupuesto

Los participantes crearán su propio presupuesto mensual.

1. Diga: "Ahora cada uno de ustedes creará su propio presupuesto personal para el próximo mes. Sigan los cinco pasos que hemos utilizado y sean realistas." Recuérdale a los participantes que ellos han compilado mucha de la información que necesitan sobre sus gastos e ingresos de las sesiones previas.

NOTA:

El facilitador puede recordar a los participantes que ya han compilado la siguiente información de los ejercicios previos (Si están utilizando los libros de ejercicios o los cuadernos):

Gastos - durante la sesión sobre gastos: Necesidades y Deseos

Ingresos - durante la sesión sobre fuentes de ingresos.

Metas Financieras - sobre la sesión de metas financieras.

Camine alrededor para monitorear el progreso y ayude a los que lo necesiten.



Recuérdale a los participantes que los presupuestos personales que están elaborando también serán utilizados para el resto de la capacitación y que pueden ayudarles para sus vidas personales.

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 4.

Cierre la sesión pidiendo a los participantes sacar sus diarios y echar un vistazo al cuadro de registro de su progreso, marcando cualquier información nueva y agregando a la lista cualquier pregunta que aún tengan.

Tarea/Auto-evaluación

Escriba las siguientes preguntas en la pizarra o prepare un Rotafolio. Solicite a los participantes copiarlas en sus libros de ejercicios o en una hoja de papel.

1. Mencione dos motivos por los cuales un presupuesto es importante.
2. ¿Qué es un excedente en el presupuesto personal y qué se puede hacer con él?
3. Describa una forma de lidiar con un déficit presupuestario personal.
4. ¿Cómo se pueden estimar los ingresos variables en un presupuesto?



NOTA:

Respuestas Esperadas:

El presupuesto me ayuda a pensar cómo utilizar mis ingresos para cubrir mis gastos, me ayuda a efectuar mis pagos a tiempo, y me da una idea de cuánto puedo apartar y ahorrar.

Un excedente presupuestario ocurre cuando mis ingresos totales son más altos que mis gastos totales. Puedo apartarlo, ahorrarlo o invertirlo en un pequeño negocio.

Un déficit presupuestario ocurre cuando los gastos son más altos que los ingresos. Puedo reducir mis deseos o quitar algunos de estos, o posponer algunos pagos (Recuérdale a los participantes que el escoger esta solución en particular podría tener consecuencias financieras negativas, tales como el pago de más intereses, o más cuotas la próxima vez).

Según mis ingresos previos o el tipo de actividades que me generan ingresos.

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sección de Motivación.

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la Sección de Información.

El Objetivo de Aprendizaje 3 es evaluado en la sección de Práctica.

El Objetivo de Aprendizaje 4 es evaluado en la sección de Aplicación.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: [¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Referencias

Smart Personal Money — “How to budget your expenses.” (Dinero Personal Inteligente—“¿Cómo presupuestar tus gastos?”).

<http://www.smartpersonalmoney.com/howtobudget.html>

Material del Capacitador 1—Rotafolio

Rotafolio

Presupuesto a la mano:

Rotafolio 2:

Gastos	Semana 1: Monto	Semana 2: Monto	Semana 3: Monto	Semana 4: Monto	Total del mes
Alquiler	\$				
Servicios básicos (electricidad, agua, kerosene, etc.)	\$				
Alimentos	\$				
Medicina	\$				
Cuidados personales (jabón, champú, etc.)	\$				
Transporte	\$				
Internet	\$				
Pagos de Préstamos	\$				
Ahorros	\$				
Regalos	\$				
Entretenimiento (películas, eventos, etc.)	\$				
Total de gastos	\$				
Fuente de Ingresos	Semana 1: Monto	Semana 2: Monto	Semana 3: Monto	Semana 4: Monto	Total del mes
Salarios (Salario neto)	\$				
Ganancias de negocios	\$				
Pago de préstamo recibido	\$				
Mesada de los padres	\$				
Beca	\$				
Otros	\$				
Ingresos totales	\$				
Ingresos – Gastos	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Mes
Ingresos totales	\$				
Gastos totales	\$				
Excedente Presupuestario (+) o déficit (-)	\$				

Material del Capacitador 2 - Cinco Cajas y Tarjetas de Gastos y Tarjetas de Ingresos

Prepare cinco cajas o sobres de gastos

Cajas de Gastos

Caja de Internet	Caja de alimentación	Caja de Transporte	Caja de Alquiler	Caja de Ahorros

Corte las Tarjetas de Gastos y póngalas dentro de la Caja de Gastos.

Internet \$5	Alimentación \$10	Transporte \$2	Alquiler \$10	Ahorros \$1
Internet \$5	Alimentación \$10	Transporte \$2	Alquiler \$10	Ahorros \$1
Internet \$5	Alimentación \$10	Transporte \$2	Alquiler \$10	Ahorros \$1
Internet \$5	Alimentación \$10	Transporte \$2	Alquiler \$10	Ahorros \$1
Internet \$5	Alimentación \$10	Transporte \$2	Alquiler \$10	Ahorros \$1

Prepare una caja o sobre de ingresos

Ingresos

Corte las Tarjetas de Ingresos y póngalas dentro de la caja o sobre de ingresos

Income \$18	Income \$27	Income \$30	Income \$21	Income \$25
----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Material 1—Presupuesto Mensual 1

Gastos	Semana 1: Monto	Semana 2: Monto	Semana 3: Monto	Semana 4: Monto	Total para el mes
Alquiler o Renta	\$				
Servicios (electricidad, agua, kerosene, etc.)	\$				
Alimentación	\$				
Medicinas	\$				
Cuidado Personal (jabón, champú, etc.)	\$				
Transporte	\$				
Internet	\$				
Pago de préstamo	\$				
Ahorros	\$				
Regalos	\$				
Entretenimiento (películas, eventos, etc.)	\$				
Total de gastos	\$				
Fuentes de Ingresos	Semana 1: Monto	Semana 2: Monto	Semana 3: Monto	Semana 4: Monto	Total del mes
Salario (Salario neto)	\$				
Ganancia de negocios	\$				
Pago de préstamo recibido	\$				
Mesada de los padres	\$				
Beca	\$				
Otros	\$				
Ingresos Totales	\$				
Ingresos – Gastos	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Mes
Ingresos Totales	\$				
Gastos Totales	\$				
Excedente Presupuestario (+) o Déficit (-)	\$				

Material 2—Presupuesto Mensual de Mani

Mani elabora unas pinturas y unas esculturas preciosas que vende cada semana en el pueblo más cercano y semanalmente en el mercado. En ocasiones vende sus trabajos artísticos hasta por \$50 y en otras ocasiones sus productos se venden por \$10 o menos. Por ejemplo el mes pasado (noviembre), Mani vendió \$120 en pinturas.

Como un empresario joven e inteligente que es, sabe que tiene que apartar algo de dinero para comprar nuevos materiales, lo cual él estima en \$15 mensuales, pero también tiene que pagar un impuesto fijo de ventas (para poder vender en el centro de artes del pueblo) que anda por \$10 por mes. El próximo mes va a tratar de solicitar una exención de los impuestos, por el hecho de que proviene de una familia pobre; y espera obtener dicha exención.

Mani no sólo es un empresario joven e inteligente, sino que también es un buen joven, con responsabilidades familiares. Por ejemplo, le da a su madre \$15 mensuales para alimentación y electricidad.

También es miembro de un banco comunitario juvenil, donde él tiene que ahorrar \$4 por mes. Al final del año, los miembros del grupo comparten los intereses generados de los ahorros del grupo.

A Mani le encantan los dulces. Cada semana gasta por lo menos \$1 en confites y otros dulces.

El mes pasado salió una nueva película que llegó al pueblo. Mani vio la película con Naomi; el costo de la película por ambos fue de \$3 (\$1.50 cada uno).

Mani también apuntó algunas transacciones de ingresos y gastos específicos del mes, como se muestra a continuación:

- El 7 de noviembre, pagó \$5 por un set de brochas.
- El 8 de noviembre, pagó un impuesto mensual de \$10.
- Él recordó que el 1 de noviembre un cliente le debía \$5.
- Acaba de encontrar un boleto para el cine del 15 de noviembre, el cual costó \$1.50.
- Sabe que le dio a su madre \$10 el 2 de noviembre como aportación para comida y electricidad; y \$5 más una semana después.
- Pagó \$6 por un par de zapatos en el mercado, pero no puede acordarse de la fecha.
- También se acuerda haber vendido algunas pinturas por \$25 el 16 de noviembre. Ese también fue el día que compró un par de jeans por \$10.
- Por fortuna también encontró un recibo por medicinas que compró para su madre, que costaron \$5. Las pagó el 8 de noviembre.
- También se acuerda de los almuerzos. Si, el 24 de noviembre él pagó \$7 que le debía a la mujer que vende comida cerca de su tienda.

Mani está tratando de organizar su presupuesto para determinar cuánto puede ahorrar este mes; ¿Le puedes ayudar a ahorrar? Escribe todos sus gastos y los ingresos para que le ayudes a elaborar un presupuesto mensual.

Material 2— Presupuesto Mensual de Mani (Opción de Seguridad Alimentaria)

Mani siembra deliciosos y saludables vegetales y frutas. En ocasiones siembra flores en su huerto familiar y los vende en el pueblo más cercano y en la feria semanal. Frecuentemente ende sus productos por hasta \$50, aunque en ocasiones los productos solamente se venden por \$10 o menos. Por ejemplo, el mes pasado (noviembre), Mani vendió frutas, vegetales y algunas flores por \$120.

Como un empresario joven e inteligente, sabe que tiene que apartar algo de dinero para comprar herramientas y semillas nuevas, lo cual él estima en \$15 mensuales, pero también tiene que pagar un impuesto fijo sobre las ventas (Para poder vender en el mercado del pueblo) de \$10 mensuales. El siguiente mes va a tratar de solicitar una exención de impuestos por el hecho de que viene de una familia pobre. Espera recibir dicha exención.

Mani no es solamente un empresario joven e inteligente, también es un buen joven con responsabilidades familiares. Por ejemplo, le da a su madre \$15 al mes para alimentos y electricidad.

También es miembro de un banco juvenil comunitario, donde él tiene que ahorrar \$4 mensuales. Al final del año los miembros del grupo comparten los intereses generados de los ahorros del grupo.

A Mani le encantan los dulces. Cada semana gasta por lo menos \$1 en confites y otros dulces.

Este mes pasado pasaron una nueva película en el pueblo. Mani vio la película con Naomi; por ambos el costo de la película fue de \$3 (\$1.50 cada uno).

Mani también anotó algunas de sus transacciones de ingresos y gastos específicas para el mes, las cuales se muestran a continuación:

- El 7 de noviembre, pagó \$5 por nuevas semillas de flores exóticas.
- El 8 de noviembre, pagó un impuesto mensual de \$10.
- Se acordó que el 1 de noviembre un cliente que le debía \$5 le devolvió el dinero.
- Acaba de encontrar un boleto del cine del 15 de noviembre, que costó \$1.50.
- Sabe que le dio a su madre \$10 el 2 de noviembre como aportación para comida y electricidad y \$5 más una semana después.
- Pagó \$6 por un par de zapatos en el mercado, pero no se acuerda de la fecha.
- También se acuerda haber vendido algunos vegetales por \$25 el 16 de noviembre. Ese fue el mismo día que compró un par de jeans por \$10.
- Afortunadamente también encontró un recibo por la medicina que le compró a su mamá, que costó \$5. La pagó el 8 de noviembre.
- También se acuerda de los almuerzos. Si, el 24 de noviembre pagó \$7 que le debía a la mujer que vende comida cerca de su tienda.

Mani está tratando de organizar su presupuesto para determinar cuánto puede ahorrar este mes; ¿Le puedes ayudar? Anota todos sus gastos e ingresos y ayúdale a elaborar un presupuesto mensual.

Material 3—Presupuesto de Naomi (Parte 1)

Naomi es una chica muy inteligente que sueña en convertirse en una Contadora para una gran empresa. Gracias a sus padres, ella asiste a una de las mejores escuelas.

Ella recibe una mesada mensual de \$10 de sus padres para sus necesidades personales.

Para ganar dinero adicional, Naomi trabaja en el mercado local durante los feriados escolares y fines de semana. Ayuda a los vendedores a vender sus productos y ocasionalmente les ayuda a limpiar sus tiendas. Recibe un total de \$7.00 de sus trabajos a medio tiempo.

Naomi es una persona estudiosa. Este año Naomi recibió una beca especial de \$20 mensuales que es pagada directamente a la escuela en su nombre. Su beca paga por 15 meriendas al mes (\$1 por merienda) y su pase para la biblioteca con un valor de \$2 mensuales.

Ella personalmente recibe \$3 en efectivo de la beca cada mes.

Naomi también ahorra un pequeño monto del dinero cada semana para comprar algunas cosas que no puede comprar actualmente o cosas que puede necesitar en el futuro. Ella trata de ahorrar por lo menos \$3 a la semana, pero a veces es menos y a veces es más.

Este mes Naomi tuvo suerte, hubo un feriado escolar, así que pudo trabajar cuatro fines de semana y unos cuántos días durante una semana, con lo cual recibió un pago de \$7 por semana durante cuatro semanas y \$10 adicionales por su trabajo durante el feriado.

Este mes pasado (noviembre) fue un mes con muchas actividades para Naomi. Además de asistir a la escuela y su trabajo de medio tiempo, fue a visitar a una de sus amigas en un pueblo vecino. El viaje le costó \$4 y gastó \$5 en un regalo para su amiga, a quien le prometió regresar el siguiente mes. Esto significa que va a tener que ahorrar algo de dinero para el siguiente viaje.

Adicionalmente Naomi compró un nuevo vestido en el mercado por \$9 a mediados del mes.

Naomi también tuvo que pagar por las meriendas escolares que no cubrió la beca. Pagó \$8 por el resto de los almuerzos del mes. También compró algunos implementos para la escuela: compró lápices nuevos por \$3 y varios cuadernos nuevos por \$5, así como una nueva mochila al crédito por \$8.

Naomi está tratando de averiguar cuánto tiene que ahorrar este mes; ella te está solicitando ayuda para elaborar un presupuesto con sus ingresos y gastos y que le ayudes a determinar cuánto dinero le queda.

Material 4—Presupuesto de Naomi (Parte 2)

Naomi es una chica muy inteligente que sueña en convertirse en una Contadora para una gran empresa. Gracias a sus padres, ella asiste a una de las mejores escuelas.

Recibe una mesada de \$10 por parte de sus padres para sus necesidades personales casi todos los meses, pero en ocasiones puede recibir \$5 un mes y a veces sus padres le dan \$12 si hay dinero adicional para darle.

Para ganar dinero adicional, Naomi trabaja en el Mercado local durante los feriados escolares y los fines de semana. Recibe un total de \$4 cada día que trabaja medio tiempo y usualmente trabaja dos días a la semana. A veces no trabaja durante todo un fin de semana, y en ocasiones si está con un feriado de la escuela puede trabajar todo el fin de semana. Este mes pasado trabajó todos los fines de semana excepto uno, además que trabajó un total de tres feriados.

Naomi es una persona estudiosa. Este año recibió una beca especial de \$20 mensuales que es pagada directamente a la escuela en su nombre. Su beca paga por 15 meriendas al mes (\$1 por merienda) y por su pase de la biblioteca con una valor de \$2 mensuales.

Personalmente recibe \$3 en efectivo de la beca cada mes, pero en algunos meses ella le da ese dinero a su hermana para ayudarle a pagar sus meriendas.

Naomi también ahorra un pequeño monto del dinero cada semana para comprar algunas cosas que no puede comprar actualmente o cosas que ella pueda necesitar en el futuro. Trata de ahorrar por lo menos \$3 a la semana, pero a veces es menos y a veces es más.

Este mes Naomi tuvo suerte, ya que hubo un feriado escolar, así que pudo trabajar cuatro fines de semanas y unos pocos días durante una semana, de tal manera que recibió un pago de \$7 a la semana durante cuatro semanas y \$10 adicionales por su trabajo durante el feriado.

El mes pasado (noviembre) fue un mes con muchas actividades para Naomi. Asistió a la escuela y a su trabajo de medio tiempo. Fue a visitar a una de sus amigas en un pueblo vecino. El viaje le costó \$4 y gastó \$5 en un regalo para su amiga, a quien prometió regresar el próximo mes. Esto significa que tendrá que tener algo de dinero para el siguiente viaje.

Además, Naomi compró un nuevo vestido en el mercado por \$9 a mediados del mes. Ese fue el mismo día que ella y su hermana vendieron varias bolsas que habían preparado y Naomi recibió \$5 por estas. Naomi también tuvo que pagar por las meriendas escolares que la beca no cubrió. Pagó \$8 por el resto de las meriendas.

También compró algunos implementos para la escuela: compró lápices nuevos por \$3 y varios cuadernos nuevos por \$5, así como una nueva mochila al crédito por \$8.

Naomi está tratando de descubrir cuánto puede ahorrar este mes; ella te está pidiendo ayuda a ti para que le ayudes a elaborar un presupuesto con sus ingresos y gastos para determinar cuánto dinero le queda.

¡Así es la Vida! Saber Enfrentar los Acontecimientos del Ciclo de Vida!

Fundamento de la Sesión

Los participantes analizan eventos inesperados que pueden afectar su situación financiera y exploran formas de lidiar con estos.



Tiempo 90 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. A través de un juego de mesa en grupos pequeños, los participantes evaluarán las potenciales implicaciones financieras de por lo menos una docena de acontecimientos inesperados de la vida.
2. Despues de identificar y clasificar los acontecimientos inesperados de la vida con repercusiones financieras positivas y negativas que afectan a los jóvenes en su comunidad, los participantes recomendarán formas de abordar cada uno de estos.
3. Individualmente, los participantes escribirán sobre acciones que podrían tomar para por lo menos dos de los acontecimientos inesperados con ganancia financiera.

Prerrequisitos

Gastos: Necesidades y Deseos

Ahorros: ¡Recompénstate!

Contenido de la Sesión

Motivación	Acontecimientos inesperados en tu vida (30 min)
Información	Acontecimientos inesperados de la vida (25 min)
Práctica	Tú mejor amigo está de visita (15 min)
Aplicación	Preparándose para lo desconocido (20 min)

¡Así es la Vida! Saber enfrentar los Acontecimientos del Ciclo de Vida

Preparación del Facilitador:

1. Prepare el Rotafolio o la presentación de PowerPoint.
2. Copie y corte las tarjetas de juego para cada pequeño grupo.
3. Ensamble las piezas del juego para que cada participante tenga una. Cualquier objeto pequeño que quepa en las cajas en el tablero de juego puede ser utilizado como pieza. Las piezas deberían ser únicas de tal manera que cada jugador pueda reconocer su propia pieza. (Podrían ser de diferentes colores, de formas variadas, o los jugadores podrían marcarlas de alguna manera).
4. Adapte las tarjetas de juego al contexto local. Prepare un conjunto por grupo.

Materiales:

- **Equipo**

1. Papel de Rotafolio y marcadores (o una pizarra con tiza)
2. Piezas para el juego (una por participante)

- **Material de Entrega**

Material 1: [Preparación para Acontecimientos Inesperados](#)

- **Material del Capacitador**

Material del Capacitador 1: [Rotafolio](#)

Material del Capacitador 2: Juego de mesa (uno por grupo)

Material del Capacitador 3: Juego de Tarjetas (un conjunto por grupo)

Motivación



Tiempo: 30 minutos



Material del Capacitador:

Papel de Rotafolio y marcadores

Material del Capacitador 2: Juego de Mesa (uno por grupo)

Material del Capacitador 3: Tarjetas (un set por grupo)

Piezas para mover en el tablero (una por participante)

Así es la Vida

Los participantes jugarán un juego de mesa para explorar los eventos inesperados positivos y negativos que pudieran ocurrirles y las implicaciones financieras que estos traen.

1. Explique que vamos a empezar la sesión jugando un juego. Pídale a los participantes conformar grupos de entre 3 y 4.

Distribuya el Material del Capacitador 2: Tableros de juego a cada grupo. Distribuya a cada participante las piezas para mover dentro del tablero.

Solicite a los participantes sentarse alrededor del tablero de juego. Permita a cada participante seleccionar la pieza que va a mover dentro del tablero.

Todos los jugadores deberían ubicar sus peones para mover dentro del tablero en la casilla de inicio. Explique que durante el juego, estarán moviéndose de un bloque al otro hacia la línea final.

Ponga las tarjetas junto al tablero de juego de manera que el texto esté boca abajo (y que los jugadores no puedan leerlas sin levantarlas).

Empiece con el jugador más joven. El jugador más joven en cada grupo deberá tomar la tarjeta que está arriba de la baraja y leer el acontecimiento de vida que aparece al reverso. El jugador luego deberá decir si el acontecimiento le agregaría o le restaría de sus ingresos y explicar por qué.

Si el jugador cree que el acontecimiento le agregaría a sus ingresos, entonces tendrían que avanzar dos espacios adelante. Si el jugador cree que el acontecimiento le restaría de sus ingresos, tendría que avanzar un espacio.

Una vez que el jugador más joven haya tenido su turno, el jugador de la izquierda deberá tomar una tarjeta y seguir el mismo procedimiento que el más joven. Asegúrese que cada uno tenga su turno y luego comience el ciclo de nuevo.

Si un jugador cae en un bloque de instrucción (por ejemplo uno que dice “Adelántese 2 Espacios” o “Retroceda 3 Espacios”) debe seguir las instrucciones.

Siga de esta manera hasta que alcance la casilla de meta y alguien gane el juego. Usted puede decidir continuar hasta que todos hayan llegado a la meta final.

Cuando los participantes hayan terminado, puede resumir lo que ha sucedido en el juego formulando las siguientes preguntas:

- ¿Qué les sorprendió acerca del juego?
- ¿Sucedió alguna cosa que ustedes no esperaban?
- ¿Cómo les afectaron financieramente algunos de los acontecimientos?
- ¿Qué aprendieron de éste juego?

Resuma diciendo que todos hemos experimentado acontecimientos inesperados en nuestras vidas. Algunos de estos acontecimientos pueden tener consecuencias financieras y es importante saber cómo enfrentarlos.

 **NOTA:**

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Información



Tiempo: 25 minutos



Material del Capacitador:

Rotafolio 1: Formas de enfrentar acontecimientos inesperados
Material 1: Tipos de acontecimientos inesperados

¿Qué pueden hacer los jóvenes acerca de los acontecimientos inesperados de la vida?

Los participantes identifican formas en que los jóvenes pueden enfrentar los acontecimientos inesperados y que tienen resultados financieros.

1. Pídale a los participantes mantenerse en los mismos grupos. Distribuya el Material 1 a cada grupo.
2. Pídale a los participantes pensar en eventos inesperados con ganancias financieras y pérdidas financieras que enfrentan los jóvenes. Anoten lo que los jóvenes pueden hacer para cada uno.

Pida que cada grupo comparta sus respuestas.

Pídale a los grupos no repetir respuestas que ya han sido mencionadas por otros grupos.



NOTA: Respuestas inesperadas en la siguiente tabla.

Tipos de acontecimientos inesperados	Algunos ejemplos	¿Qué pueden hacer los jóvenes?
Acontecimientos con ganancia financiera	Un regalo sorpresa de un familiar o amigo	Apartarlo / guardarla Gastarlo en necesidades Invertirlo en actividades pequeñas que generan ingresos
Acontecimientos con pérdida financiera o necesidad financiera	Enfermedad o accidente	Utilizar ahorros Tomar un préstamo Depender del apoyo de algunas personas

Explique que cuando se está ante una ganancia financiera inesperada, las personas pueden decidir ahorrar dinero, gastarlo en necesidades que ellos usualmente no pueden pagar o invertirlo en pequeñas actividades generadoras de ingresos.

Al enfrentarse a pérdidas o necesidades financieras inesperadas, las personas pueden decidir utilizar sus ahorros (si los tienen); tomar un préstamo si las personas o las instituciones financieras confían que ellos les van a pagar el préstamo; o apoyarse en la ayuda de algunas personas (solidaridad).

Pregunte, “¿Podemos predecir algunos de estos eventos? ¿Cuáles?

Presentar Rotafolio 1: Cómo prepararse para acontecimientos inesperados y repaso de las cosas que los jóvenes pueden hacer para prepararse para eventos inesperados.

Cómo prepararse para acontecimientos inesperados

1. Identifique algunos de los eventos predecibles de la vida que podrían muy probablemente afectarles. ¿Qué puede sucederles y qué se puede prever?
2. Ahorros. ¿Tienen ahorros que ustedes pueden utilizar para emergencias o una cuenta de ahorros en la que ustedes pueden apartar ingresos adicionales?
3. Elabore un presupuesto. Esto les permite anticipar gastos e ingresos futuros.
4. Conozca personas o lugares a las cuales acudir para un préstamo.
5. Construya buenas relaciones con las personas para apoyo y ayuda mutua de ser necesaria.

Práctica



Tiempo: 15 minutos

Tú mejor amigo está de visita

Los participantes piensan sobre un evento inesperado y desarrollan formas de enfrentar a dichos eventos en el futuro.

1. Pídale a los participantes conformar parejas.

Léales la siguiente historia:

Tu prima, a quién no has visto en años, te llama y te dice que está de visita. Ella iba de viaje a la ciudad cuando se arruinó el bus. Parece que el bus se quedará la noche o varios días en tu comunidad. No tiene dinero y no tiene un lugar donde quedarse. Ella realmente cuenta con tu ayuda.

Tú estás contento porque vas a ver a tu prima; tienes tantas cosas que hablar con ella y mostrarle en tu comunidad. Pero caes en cuenta que tendrás que ayudarle por los próximos dos días.

NOTA: Este ejemplo podría no ser apropiado o relevante en su comunidad. Adapte el escenario para que se adapte mejor a una situación inesperada común que los jóvenes pudieran enfrentar en su comunidad.

En parejas, discutan las siguientes preguntas:

- a. ¿Cómo te afectará desde el punto de vista financiero la visita de tu prima? Explica.
- b. ¿Qué puedes hacer en el futuro para estar preparado para un acontecimiento como este?

Solicite a algunas parejas compartir sus discusiones.



NOTA: La pregunta A, ayuda a evaluar el Objetivo de Aprendizaje 2.

Aplicación



Tiempo: 20 minutos



Material del Capacitador:

Rotafolio 3: Cómo prepararse para acontecimientos inesperados.

Preparándose para lo desconocido

Los participantes desarrollan formas de lidiar con acontecimientos inesperados.

1. Rotafolio 2: Preguntas para Prepararse para Eventos Inesperados.

Pídale a los participantes responder las siguientes preguntas individualmente:

1. ¿Cuáles son algunos acontecimientos inesperados de la vida que pueden afectarte?
2. ¿Cuáles acciones tomarías en el caso de eventos positivos?
3. ¿Cuáles acciones tomarías en el caso de eventos negativos?
4. ¿Quiénes son las personas (familiares, amigos) en los cuales tú confiarías en caso de acontecimientos inesperados?

Camine alrededor para dar asistencia de ser necesaria.



NOTA: esta actividad ayuda a evaluar los Objetivos de Aprendizaje 3

Pida a alguno de los participantes compartir sus respuestas.

Cierre la sesión pidiendo a los participantes sacar sus diarios y echar un vistazo al cuadro de registro de su progreso, marcando cualquier información nueva y agregando a la lista cualquier pregunta que tengan.

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sección de Motivación.

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la sección de Información.

El Objetivo de Aprendizaje 3 es evaluado en la sección de Aplicación.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: [¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Material del Capacitador 1—Rotafolio

Rotafolio 1:

Tipos de acontecimientos inesperados

Acontecimientos con ganancias financieras - que pueden traer nuevas oportunidades para generar dinero o evitar que las personas gasten dinero que hubiera sido gastado en necesidades, por ejemplo.

Acontecimientos con costos financieros - puede ser algo preocupante y a veces doloroso y frecuentemente requiere que las personas gasten dinero.

Rotafolio 1:

Cómo prepararse para acontecimientos inesperados

1. Identifique algunos de los acontecimientos predecibles de la vida que probablemente les vayan a afectar a ustedes. ¿Qué les puede suceder inesperadamente?
2. Ahorros. ¿Tienen ahorros que puedan utilizar para emergencias o una cuenta de ahorros donde apartan algún ingreso adicional?
3. Elabora un presupuesto. Esto te permite anticipar tus gastos e ingresos futuros.
4. Conozcan personas o lugares a las cuales pueden ir a solicitar un préstamo.
5. Construye buenas relaciones con personas para apoyo y ayuda mutua cuando sea necesario.

Rotafolio 2:

Preguntas al prepararse para eventos inesperados

1. ¿Cuáles son algunos acontecimientos inesperados de la vida que te pueden afectar?
2. ¿Cuáles acciones tomarías en caso de eventos positivos?
3. ¿Cuáles acciones tomarías en caso de eventos negativos?
4. ¿Quiénes son las personas (familiares, amigos) con los que tú puedes trabajar o en quien tú puedes confiar en el caso de eventos inesperados?

Material del Capacitador 2—Instrucciones del Juego/Tablero

Antes de empezar el juego:

1. El facilitador debería copiar y cortar las tarjetas. Las tarjetas pueden encontrarse junto al juego ¡Así es la Vida! en el Manual de Educación Financiera Juvenil.
2. El facilitador debería encontrar suficientes piezas para cada jugador. Cualquier objeto pequeño que quepa dentro de las casillas en el tablero puede ser utilizado como pin para mover dentro del tablero. Los pines deberían ser únicos de manera tal que cada jugador pueda reconocer su propia pieza. Podrían ser de diferentes colores, con formas variadas, o los jugadores podrían marcarlos de alguna manera)

Instrucciones para el Juego “Así es la Vida”:

1. Se comienza ubicando el tablero del juego ¡Así es la Vida! donde todos puedan verlo y alcanzarlo fácilmente.
2. Permita a cada jugador seleccionar su pin o pieza que moverá dentro del tablero.
3. Todos los jugadores deberían ubicar sus pines en la casilla de inicio. (Durante el juego, ellos estarán moviéndose de bloque en bloque hasta llegar a la línea de meta final).
4. Ponga las tarjetas del juego junto al tablero de manera que el texto quede boca abajo (los jugadores no deben poder leerlas sin levantarlas).
5. Empiece con el jugador más joven. El jugador más joven deberá tomar la tarjeta que está arriba en la parte superior de la baraja y leer el acontecimiento de vida que aparece al reverso. El jugador luego deberá decir si el acontecimiento le agregaría o le restaría de sus ingresos y tendrá que explicar por qué.
6. Si un jugador piensa que el acontecimiento le agregaría a sus ingresos, él o ella puede avanzar dos bloques. Si el jugador cree que el acontecimiento le restaría a sus ingresos, él o ella tiene que adelantarse un bloque.
7. Una vez que el jugador más joven haya terminado su turno, el siguiente más joven deberá tomar una tarjeta y seguir el mismo procedimiento que el más joven. Luego, todos los miembros del grupo toman su turno hasta que se vuelve a empezar el ciclo de nuevo.
8. Si un jugador cae en un bloque de instrucción (Por ejemplo, uno que diga “Adelántese 2 espacios” o “Retroceda 3 espacios”), él o ella tiene que seguir las instrucciones lo más pronto posible.
9. Continúe hasta que alguien alcance la línea de meta final y gane el juego. Usted puede decidir continuar hasta que todos hayan llegado a la meta final.

Material 1—Preparándose para lo inesperado

Tipo de acontecimientos inesperados	Ejemplos	¿Qué pueden hacer los jóvenes?
Acontecimientos con ganancia financiera		
Acontecimientos con costo financiero		

Material del Capacitador 2—Instrucciones del Juego/Tablero

Antes de empezar el juego:

1. El facilitador deberá copiar y cortar las tarjetas. Las tarjetas pueden encontrarse junto al juego de mesa ¡Así es la Vida! en el *Manual de Educación Financiera Juvenil*.
2. El facilitador debería contar con suficientes piezas para cada jugador. Cualquier objeto pequeño que encaje dentro de las casillas en el tablero puede ser utilizado como pin. Los pines deberían ser únicos de tal manera que cada jugador pueda reconocer su propia pieza. (podrían ser de diferentes colores, de formas variadas, o los jugadores podrían marcarlos de alguna manera).

Instrucciones para el juego ¡Así es la Vida!

1. Empiece ubicando el juego de mesa ¡Así es la Vida! donde todos puedan verlo y alcanzarlo fácilmente.
2. Permita a cada jugador escoger su propio peón.
3. Todos los jugadores deberían ubicar sus peones en la casilla de inicio. (Durante el juego, ellos van a estar **Avanzando** en los bloques hacia la línea de **Meta Final**)
4. Ponga las tarjetas del juego junto al tablero de manera tal que el texto quede boca abajo (y los jugadores no puedan leerlas sin levantarlas).
5. Empiece con el jugador más joven. El jugador tomará la tarjeta de la parte superior de la baraja y leerá el acontecimiento de vida que aparece al reverso. El jugador luego deberá decir si el acontecimiento le agregaría o le restaría de sus ingresos y tendría que explicar por qué.
6. Si el jugador cree que el acontecimiento le agregaría a sus ingresos, él o ella debería adelantarse dos espacios. Si el jugador cree que el acontecimiento le restaría a sus ingresos, él o ella avanzaría un espacio.
7. Una vez que el jugador más joven haya terminado su turno, el siguiente jugador más joven deberá tomar una tarjeta y seguir el mismo procedimiento que el anterior. Continúe de la misma manera con todo el grupo hasta que cada quien haya tenido un turno y el ciclo empiece de nuevo.
8. Si un jugador cae en un espacio de “instrucciones” (por ejemplo, uno que diga **“Avance 2 Espacios”** o **“Retroceda 3 Espacios”**) él o ella debe seguir las instrucciones lo más pronto posible.
9. Continúe de esta manera hasta que alguien llegue al espacio de **Meta Final** y gane el juego. Usted puede decidir continuar hasta que todos hayan alcanzado la Meta.

Material del Capacitador 3—Tarjetas

Tu tía te envía dinero de Reino Unido!

Tu madre se quiebra la pierna y tiene que ir a la clínica de salud.

¡Te vas a casar!

Tu hermano / hermana mayor te da su ropa antigua.

Una tormenta daña tu techo.

¡Tu primo paga por tu uniforme escolar!

Una sequilla daña los cultivos de tu familia.

Los negocios de tu familia generan mucho dinero este año.

<p>Tu primo mayor te da un trabajo en su taller de reparaciones.</p>	<p>Un familiar enfermo viene a quedarse a tu casa para estar cerca del cuidado médico.</p>
<p>Tu bicicleta necesita reparaciones.</p>	<p>Tu familia tiene una siembra muy buena este año!</p>
<p>Tu familia construye una casa muy grande!</p>	<p>Obtienes un trabajo como ayudante de un comerciante en su tienda.</p>
<p>Comienzas un nuevo negocio.</p>	<p>Recibes regalos en las fiestas de año!</p>

Sacas un préstamo para expandir tus negocios.	Obtienes un descuento en productos para tu tienda al comprar en grandes cantidades.
Te ganas la lotería!	Tu perro se come tus libros de la escuela.
Tu primo te visita durante dos semanas.	Empiezas a vender artesanías en el Mercado local.
Tu abuelo te da un regalo!	Tu padre te da dinero para las colegiaturas.

Encuentras trabajo adicional durante las vacaciones escolares.	Tienes la oportunidad de invertir en un negocio de un amigo.
Viajas a un pueblo distante para la boda de tu hermana	Se muere tu abuela.
Heredas dinero de tu tío.	¡Estarás asistiendo a la universidad el próximo otoño!
Va a nacer tu primer hijo!	Tu hermano mayor te envía dinero para tu cumpleaños!

<p>Obtienes tu primer trabajo!</p>	<p>Compras una motocicleta.</p>
<p>Te mudas a una ciudad más grande por trabajo.</p>	<p>Visitas a tu primo durante tres semanas.</p>
<p>Préstale dinero a tu hermano.</p>	<p>Tu bicicleta está mala.</p>
<p>¡Haz sido promovido en el trabajo!</p>	<p>Le das a tu hermana un regalo de bodas.</p>

Dónde ahorrar — ¿En Mi Cama o en el Banco?

Fundamento de la Sesión

Después de comprometerse a ahorrar, los participantes deciden donde ahorrar su dinero.



Tiempo 90 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. En una discusión de plenaria los participantes identificarán por lo menos tres lugares donde la gente joven pueden ahorrar dinero.
2. En parejas, los participantes desarrollarán por lo menos tres criterios para seleccionar el mejor lugar donde guardar su dinero.
3. Distribuya el caso de estudio y una matriz de criterio de ahorros, los participantes compararán y contrastarán las opciones de ahorro (en parejas), - en términos de seguridad, accesos, depósitos y saldos requeridos, e intereses - para hacer una recomendación de donde ahorrarían ellos.

Prerrequisitos

Ahorros: ¡Recompénsate!

Contenido de la Sesión

Motivación	Considerar donde ahorrar (15 min)
Información	Cosas a considerar al decidir donde ahorrar (30 min)
Práctica	Decida dónde ahorrar (30 min)
Aplicación	¿Dónde ahorro? (15 min)

¿Dónde ahorrar—¿En Mi Cama o en el Banco?

Preparación del Facilitador:

1. Tenga la lista de metas de ahorro que los participantes prepararon durante la sesión de ahorro: ¡Recompénsate!
2. Adapte el Material 1: ¿Cuánto y Dónde ahorrar? para hablar de un negocio de agricultura o una granja, de ser necesario.
3. Prepare el Rotafolio o Presentación de PowerPoint del Material del Capacitador 1.
4. Prepare Material del Capacitador 2: Dinero Ficticio – un billete para cada participante. Adapte la moneda y los montos al contexto local.
5. Si tiene pensado asignar las preguntas de autoevaluación como tarea, entonces al final de la clase escriba las instrucciones de autoevaluación en la pizarra o prepare el Rotafolio de antemano. Como alternativa, las preguntas de autoevaluación pueden ser utilizadas como un repaso al inicio de la siguiente clase.



NOTA:

El uso de intereses o de otros cargos u honorarios sobre los ahorros y los préstamos puede ser inapropiado en comunidades donde solamente se utilizan las estrictas reglas bancarias Islámicas. Las reglas bancarias Islámicas son consistentes con los principios de la ley Islámica (Sharia). Estas reglas prohíben el uso de intereses y/o otros cargos por préstamos y ahorros. Por ejemplo, en vez de prestar dinero, la institución prestataria o el prestamista tomará una participación en la inversión, o comprará y será el propietario del equipo y solamente transferirá la titularidad total al prestatario cuando el costo acordado de la inversión haya sido desembolsado.

Materiales:

- **Equipo**
1. Rotafolio o pizarra
2. Marcadores o tiza
- **Materiales**
Material 1: [¿Cuánto y Dónde Ahorrar?](#)
Material 2: [Decidir Dónde Ahorrar](#)
- **Material del Capacitador**
Material del Capacitador 1: [Rotafolio](#)
Material del Capacitador 2: [Dinero Ficticio](#)

Motivación



Tiempo: 15 minutos



Material del Capacitador:

Papel de Rotafolio paper
Marcadores
Rotafolio 1: [¿Dónde Ahoran los Jóvenes?](#)

Analizar Cuál es el Mejor Lugar para Ahorrar

Los participantes analizan sus opciones en cuanto a dónde ahorrar.

- 1.** Diga: “*Levanten su mano si actualmente están ahorrando dinero.*” Pregunte si estaban ahorrando dinero antes de la clase.



NOTA:

Esta actividad le permite a usted aprender cuales participantes han continuado con su compromiso de ahorrar—un compromiso hecho durante la sesión Ahorros: ¡Recompénsate!

Diga: “*Durante la sesión en la que cubrimos el tema del ahorro, cada uno de ustedes definió una meta mensual de ahorros. Levanten su mano si han alcanzado su meta.*” Pregunte: “*Si no han alcanzado su meta aún, ¿Qué fue lo que no les permitió alcanzar su meta? ¿Cuáles son algunos de los retos que han experimentado con el tema del ahorro?*”



NOTA:

Asegúrese que cada participante le brinde una respuesta.

Si los participantes experimentaron retos, tómese algo de tiempo para discutir los retos y las posibles maneras de superarlos. Pida a los participantes ayudarle a elaborar estrategias para vencer los retos.

Felicite a aquellos que hayan alcanzado sus metas de ahorro y motive a aquellos que todavía están ahorrando.

Presente el Material del Capacitador 1: Rotafolio 1: ¿Dónde Ahoran los Jóvenes?.

Pídale a los participantes ayudarle a hacer una lista de los lugares donde los jóvenes como ellos deciden ahorrar su dinero. En un Rotafolio haga una lista de las respuestas de los participantes, como las siguientes:

Dónde ahorran los jóvenes	Total
En la casa	
Alguien más me tiene el dinero	
Institución Financiera	
Grupo de ahorros	
Cartera Electrónica (particularmente con banca móvil, por ejemplo, M-Pesa en Kenia)	



NOTA:

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Distribuya Material del Capacitador 2: Dinero Ficticio para cada participante. Diga a los participantes que deben pretender o fingir que éste es el dinero que tienen ahorrar. Pídale a los participantes echar un vistazo a la lista de los lugares para ahorrar que acaban de hacer y que decidan ellos mismos donde les gustaría ahorrar sus \$5. Deles un momento a los participantes para pensar.

Pregúntele si decidieron ahorrar su dinero en “su casa”. Sume el número de participantes que optaron por “su casa” y escriba el total en la columna de la derecha. Repita lo mismo para cada selección.

Concluya diciendo: *“El lugar donde ustedes decidan ahorrar su dinero es importante. Vamos a comparar estos lugares y ustedes van a ver algunas ventajas y desventajas que existen para cada una de ellas”*.

Información



Tiempo: 30 minutos



Material del Capacitador:

Rotafolio 1: Cinco Preguntas para Seleccionar un Lugar Donde Ahorrar

Rotafolio 2: Criterios para Seleccionar una Institución Financiera

Cosas a Considerar al Decidir Donde Ahorrar

Los participantes identifican criterios para seleccionar un lugar donde ahorrar.

1. Llame a 1-2 participantes y pregunte qué cosas consideraron ellos al seleccionar el lugar donde ahorrar su dinero.

Pídale a los participantes volverse hacia la persona que tienen al lado y que hagan una lista de 3 a 4 cosas que ellos toman en cuenta (criterios) al escoger un lugar para ahorrar su dinero.

 **NOTA:**

El facilitador escribirá lo siguiente en un Rotafolio o en la pizarra:

Cosas a considerar al decidir donde ahorrar:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

Pídale a los voluntarios compartir su lista de cosas a considerar y escriba éstas en el Rotafolio

 **NOTA:**

Los grupos podrían pensar en una idea alrededor de los siguientes temas:

Seguridad del lugar— ¿Están seguros sus ahorros?

Accesibilidad— ¿Pueden ellos acceder a sus ahorros cuando los necesitan?

El potencial de crecimiento— ¿Pueden sus ahorros generar intereses adicionales?

Conveniencia – ¿La ubicación está cerca de donde vivo? ¿Tiene un horario conveniente para poder obtener el dinero cuando lo necesito?

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Diga: “*Estas son buenas ideas. Demuestran que antes de ahorrar, tienes que hacerte algunas preguntas importantes.*

Presente el Material del Capacitador 1: Rotafolio 2 - Cinco preguntas para Seleccionar un Lugar Donde Ahorrar.

Explique que además de los criterios que mencionaron, existen cinco preguntas al considerar o al decidir donde ahorrar dinero:

- a. **¿Está seguro mi dinero? ¿Hay seguridad física y una garantía de ahorro?** Debes estar seguro que tus ahorros están protegidos — los ahorros en algunas instituciones financieras están protegidas por el gobierno.
- b. **Acceso: ¿Puedo obtener mi dinero cuando lo necesito?** Muchos lugares no permiten un retiro anticipado del dinero sin tener que pagar una penalidad.
- c. **¿Cuánto dinero necesito para empezar a ahorrar?** Algunas instituciones financieras te van a pedir un monto mínimo de dinero para poder abrir una cuenta de ahorros. Algunos grupos de ahorros le piden a sus miembros empezar con un monto mínimo.
- d. **¿Cuál es el monto mínimo que necesito mantener en la cuenta o en ese lugar?** Algunas instituciones requieren que tu mantengas un monto mínimo o un saldo en tu cuenta; no puedes retirar todo el dinero sin cerrar la cuenta.
- e. **Intereses. ¿Cuánto me van a pagar por mantener mi dinero ahí? ¿Cuál es la tasa de intereses para los ahorros?** En la mayoría de las instituciones financieras y de ahorros, el dinero crece

con base en una tasa de intereses pagada sobre los ahorros que tú mantienes en la cuenta. Algunas instituciones financieras pagan tasas de intereses más altas que otras.



NOTA:

En comunidades que operan bajo las finanzas Islámicas, los criterios son irrelevantes y no deberían utilizarse.

Práctica



Tiempo: 30 minutos



Material del Capacitador:

Material 1: [¿Cuánto y Dónde Ahorrar?](#)

Material 2: [Debo decidir donde ahorrar](#)

Debo decidir donde ahorrar

Los participantes utilizarán una situación dada para decidir donde ahorrar.

- Organice los participantes en parejas. Distribuya el Material 1: [¿Cuánto y Dónde Ahorrar?](#) y Material 2: [Debo decidir Donde Ahorrar](#) a cada pareja.

Pida a los participantes leer el Material 1 y luego utilizar el Material 2 para decidir donde debería ahorrar Mani.



NOTA:

Al formar las parejas, asegúrese de que por lo menos una persona en la pareja pueda leer; o lea el Material 1 en voz alta para todo el grupo y acepte preguntas para clarificación.

Adaptación:

Adáptelo a la moneda local.

Durante el ejercicio, camine alrededor para monitorear el progreso.

Después de completar esta actividad pídale a las diferentes parejas compartir sus decisiones y los motivos por los cuales se decidieron.

Resuma y Pregunte: “*¿Les ayudó el ejercicio? ¿De ser así, Cómo?*”

Concluya recordándole a los participantes que siempre deben hacerse las cinco preguntas antes de decidir donde ahorrar.



NOTA:

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 3.

Aplicación



Tiempo: 15 minutos



Material del Capacitador:

Material 2: [Debo Decidir Donde Ahorrar](#)

¿Dónde Ahorro?

Los participantes evalúan donde ahorrar.

1. Pregunte: “Después de pensar acerca de los diferentes lugares para ahorrar, han cambiado su opinión acerca de dónde ahorrar sus \$5? ¿Quién cambió su opinión? ¿Por qué cambió su opinión de dónde ahorrar?”

NOTA:

Usted podría agregar una tercera columna al Rotafolio y pedirle a la audiencia que piensen de nuevo sobre dónde ahorrarían los \$5 de dinero ficticio. Ahora puede ver si los totales cambian. Luego discutan juntos por qué cambiaron de opinión algunos sobre dónde ahorrar.

Cierre la sesión pidiendo a los participantes sacar sus diarios y echar un vistazo al cuadro de registro de su progreso, marcando cualquier información nueva y agregando a la lista cualquier pregunta que aún tengan.

Tarea/Auto-evaluación

Escriba las siguientes preguntas en la pizarra o prepare el Rotafolio. Pida a los participantes copiarlas en sus cuadernos de ejercicios o en una hoja de papel.

1. Haz una lista de por lo menos dos lugares donde las personas ahorrar su dinero en esta comunidad.
2. Haz una lista de por lo menos tres preguntas que te ayudan a decidir donde ahorrar.

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sección de Motivación.

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la sección de Información.

El Objetivo de Aprendizaje 3 es evaluado en la sección de Práctica.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: [¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Material del Capacitador 1—Rotafolio

Rotafolio 1: Dónde ahorran los jóvenes

Dónde Ahorran Los Jóvenes	Total

Rotafolio 2: Cinco Preguntas para Elegir un Lugar Donde Ahorrar

1. ¿Está seguro mi dinero?
2. ¿Puedo sacar mi dinero antes del periodo acordado?
3. ¿Cuánto dinero necesito depositar para iniciar a ahorrar en este lugar?
4. ¿Cuál es el monto mínimo de dinero que necesito mantener en la cuenta o en este lugar?
5. ¿Cuál es la tasa de interés que ésta institución financiera paga sobre los ahorros? ¿Puede crecer el dinero?

Rotafolio 3: Instrucciones para la autoevaluación

1. Haz una lista de por lo menos dos lugares donde las personas ahorran su dinero en esta comunidad.
2. Haz una lista de por lo menos tres preguntas que te ayudan a decidir a donde ahorrar.

Material del Capacitador 2—Dinero Ficticio

\$5	\$5	\$5	\$5
\$5	\$5	\$5	\$5
\$5	\$5	\$5	\$5
\$5	\$5	\$5	\$5

Material 1—¿Cuánto y Dónde ahorrar?

Mani tiene suerte; su negocio de arte está marchando bien.

Cada semana, después de pagar sus necesidades básicas (alquiler, alimentos y servicios básicos), a él aún le quedan \$10. Aun si él gasta todos los \$10, él sabe que la siguiente semana aún va a tener por lo menos \$10 adicionales. ¿Debería él ahorrar? De ser así ¿Cuánto y Dónde?

- a) ¿En una caja fuerte en la casa? Ahí él puede ahorrar el monto que él desea y puede utilizarlo en cualquier momento que lo necesite.
- b) ¿En el banco local? El banco paga una tasa de intereses anuales del 5%, pero él necesita mantener un saldo mínimo de \$15 en la cuenta en todo momento. Cada vez que tenga menos de ése monto en su cuenta, él pagará una cuota de \$2.
- c) ¿En un club juvenil de ahorros? Este es un buen grupo de amigos que ahorran juntos. Al final del año, cada miembro obtiene lo que él o ella ha ahorrado, más un pequeño monto, el cual es generalmente alrededor del 5% del monto ahorrado.

Cada miembro debe ahorrar por lo menos \$4 semanales. Los miembros no pueden retirar su dinero hasta el final del año. Ellos pueden solicitar prestado del club de ahorros, pero pagarán una cuota más alta que la tasa que cobra el banco. Así es como crecen los fondos del grupo.

- d) ¿Una cartera electrónica por medios de celular? La empresa de telefonía celular local está ofreciendo servicios bancarios móviles, incluyendo ahorros. La banca móvil no paga intereses sobre ahorros, pero ofrece acceso libre a la mayoría de los servicios financieros que Mani necesita — pagos, consultas de saldos, y transferencia de dinero a otros clientes que utilizan servicios de banca móvil. La banca móvil no requiere mantener un saldo mínimo.



NOTA:

Puedes ahorrar en más de un lugar.

Material 1—¿Cuánto y Dónde ahorrar? (Enfocado en Seguridad Alimentaria)

Mani tiene suerte; su granja marcha bien.

Cada semana después de pagar por sus necesidades (alquiler, alimentación y servicios básicos) a él aún le quedan \$10 para gastar en cosas personales. Aunque él gaste todos los \$10 una semana, él sabe que la siguiente tendrá \$10 adicionales. ¿Debería él ahorrar? De ser así ¿Cuánto y Dónde?

- a) ¿En una caja fuerte en la casa? Ahí, él puede ahorrar el monto que él desea y puede utilizarlo en cualquier momento que lo necesite.
- b) ¿En el banco local? El banco paga una tasa de intereses anuales del 5%, pero él necesita mantener un saldo mínimo de \$15 en la cuenta en todo momento. Cada vez que tenga menos de ése monto en su cuenta, él pagará una cuota de \$2.
- c) ¿En un club juvenil de ahorros? Este es un buen grupo de amigos que ahorran juntos. Al final del año, cada miembro obtiene lo que él o ella ha ahorrado, más un pequeño monto, el cual es generalmente alrededor del 5% del monto ahorrado.

Cada miembro debe ahorrar por lo menos \$5 semanales. Los miembros no pueden retirar su dinero sino hasta el final del año. Ellos pueden solicitar prestado del club de ahorros, pero pagarán una cuota más alta que la tasa que cobra el banco. Así es como crecen los fondos del grupo.

- d) ¿Una cartera electrónica a través de celular? La empresa de telefonía celular local está ofreciendo servicios bancarios móviles, incluyendo ahorros. La banca móvil no paga intereses sobre ahorros, pero ofrece acceso libre a la mayoría de los servicios financieros que Mani necesita — pagos, consultas de saldos, y transferencia de dinero a otros clientes que utilizan servicios de banca móvil. La banca móvil no requiere mantener un saldo mínimo.



NOTA:

Puedes ahorrar en más de un lugar.

Material 2 — Debo Decidir Donde Ahorrar

¿Está seguro mi dinero?	Casa	Banco	Club de ahorros	Cartera electrónica móvil
¿Puedo sacar mi dinero cuando yo quiera?				
¿Cuánto dinero necesito depositar para empezar a ahorrar en ese lugar?				
¿Cuál es el monto mínimo de dinero que debo mantener en la cuenta o en ese lugar?				
¿Cuánto me pagarán por mantener mi dinero ahí?				
¿Cuál es el interés por ahorro?				

Yo opto por: _____ porque_____

Uso Inteligente de los Préstamos

Fundamento de la Sesión

Esta sesión les da a los participantes la oportunidad de analizar cuando solicitar dinero prestado. Los participantes también aprenderán sobre las ventajas y desventajas de los préstamos en comparación al uso de sus ahorros.



Tiempo 60 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. Trabajando en parejas, los participantes identificarán por lo menos una ventaja y una desventaja de solicitar dinero prestado.
2. Despues de analizar diferentes situaciones financieras, los participantes decidirán si sería mejor solicitar dinero prestado o utilizar sus ahorros para cada una de las situaciones.

Prerrequisitos

Gastos: Necesidades y Deseos

Ahorros: ¡Recompénsate!

Contenido de la Sesión

Motivación	Solicitar dinero prestado (20 min)
Información	Ventajas y limitaciones de tomar un préstamo (20 min)
Práctica	Diferencia entre utilizar préstamos y ahorros (15 min)
Aplicación	Reflexión (5 min)

Uso Inteligente de los Préstamos

Preparación del Facilitador:

1. Considere repasar la sesión “Valor del Dinero en el Tiempo”, particularmente la descripción sobre los intereses.
2. Revise cual vocabulario es más comúnmente utilizado para préstamos. Algunas personas utilizan el término “crédito” cuando ellos solicitan dinero prestado. Debe estar preparado para utilizar el término adecuado durante la sesión.
3. Decida si asignará la autoevaluación/tarea opcional.



NOTA:

Evite discutir acerca de intereses (la actividad bajo “Información”) en aquellas comunidades donde solamente aplican las reglas estrictas bancarias Islámicas. Las reglas bancarias Islámicas son consistentes con los principios de la ley Islámica (Sharia). Estas leyes prohíben el uso de los intereses o cuotas de préstamos o ahorro. Por ejemplo, en vez de prestar dinero, las instituciones prestatarias o el prestamista tomará una participación en la inversión; o comprará o será propietario del equipo y solamente transferirá la titularidad plena al prestatario cuando el costo acordado de la inversión ha sido totalmente pagado.

Materiales:

- **Equipo**
- 1. Papel de Rotafolio
- 2. Marcadores o tiza
- **Material del Capacitador**

[Material del Capacitador 1: Rotafolio](#)

Material Opcional: Evaluación de las Oportunidades de Préstamos

Motivación

Tiempo: 20 minutos

Material del Capacitador:

Papel de Rotafolio y marcadores

Pedir Dinero Prestado - Solicitar Crédito

Los participantes identifican motivos por los cuales los jóvenes piden préstamos.

1. Dígale a los participantes que la sesión de hoy trata sobre quitar dinero prestado (pedir préstamos)

Pregunte a los participantes lo siguiente: *“Si alguna vez han solicitado dinero prestado, por favor pónganse de pie, si alguna vez han prestado dinero a un amigo o a un familiar, levanten su mano.”*



NOTA:

Asegúrese que todos los participantes tengan la posibilidad de ponerse de pie o levantar sus manos, de lo contrario cambie esta actividad. Debe estar consciente que hay personas con discapacidad.

Organice los participantes en grupos entre cuatro a seis, asegurándose de que por lo menos una persona que se puso de pie o levantó su mano es parte del grupo. Luego diga: “*Piensen en tres motivos porque los jóvenes como ustedes puedan sacar un préstamo.*”

Cada grupo presenta su trabajo. Al presentar, escriba en el Rotafolio los motivos mencionados.

Después de que cada grupo haya presentado, pregúntele a los participantes si ellos pueden clasificar esas razones o motivos.



NOTA:

El facilitador puede dar ejemplos de clasificaciones o categorías: Emergencias - ir al hospital, gastos regulares (consumo), inversión en un negocio o escuela, etc.

Resuma diciendo lo siguiente: “*Los jóvenes quitan dinero prestado por diferentes motivos, pero hay tres categorías principales. Ellos piden crédito: 1) Emergencias, 2) Cubrir gastos regulares, 3) Invertir en una oportunidad que pagará a futuro (un pequeño negocio, educación, etc.)*

Información



Tiempo: 20 minutos



Material del Capacitador:

Material del Capacitador 1: [Rotafolio 1](#)

Material del Capacitador 1: [Rotafolio 2](#)

Desventajas y Limitantes al tomar un Préstamo

Los participantes definen el término préstamo y analizan situaciones donde podría ser necesario un préstamo, así como las limitantes relacionadas a quitar dinero prestado.

Pregunte: “*¿Qué se les viene a la mente cuando escuchan la palabra préstamo?*” Escriba las respuestas de los participantes en un Rotafolio.

Luego resuma diciendo: “*Un préstamo es dinero prestado que tú tienes que pagar bajo ciertos términos. Puede ser prestado por una persona o por una organización.*”

Pregunte: “*¿Cuáles son algunas de las condiciones o términos para prestar dinero en su comunidad?*”



NOTA:

- 1) Considere si es apropiado hablar sobre intereses en la comunidad. Algunas comunidades pueden estar operando bajo las reglas financieras Islámicas, las cuales no reconocen ni utilizan intereses.
- 2) Préstamo versus Crédito: En algunos países estos dos términos son utilizados de manera alterna, pero en otros países “préstamos” puede ser el término más adecuado a utilizar, ya que también podría incluir las transacciones informales crediticias (entre individuos o con grupos informales). Por otro lado, el crédito podría significar una transacción de préstamo formal entre una institución financiera y los individuos.

Diga: “*Hablemos acerca de los intereses. ¿Quién ha escuchado el término intereses antes?*”



NOTA:

Recuérdelle a los participantes que han utilizado el término en la sesión previa: El Valor del Dinero en el Tiempo (si de hecho tuvieron esa sesión)

Explique que los intereses son como una cuota que el prestamista cobra al prestatario por utilizar su dinero; los intereses son ese monto adicional que tú pagas por el dinero que te prestan. Los intereses son determinados por un porcentaje del monto del dinero prestado.

Presente el Material del Capacitador 1: Rotafolio 1. Repase los términos que serán utilizados en el siguiente ejercicio.

Diga: “*Digamos que ustedes necesitan quitar prestado \$100 por un mes para comprar equipo para su actividad generadora de ingresos. Le están quitando el dinero prestado al banco. El banco les cobra una tasa de interés del 2% por mes. ¿Alguien sabe cuánto tendrán que pagar al final del mes?*”



NOTA:

Respuesta: \$102

Escriba en un Rotafolio o en la pizarra para explicar el cálculo. Explique las definiciones en el Material del Capacitador 1: Rotafolio 1 y explique mientras escribe:

Monto prestado, o “principal o capital” = \$100

Tasa intereses = 2 porciento por mes

Monto total de intereses = $100 \times 2/100 = \$2$

Total a pagar al final del mes = $\$100 + \$2 = \$102$

El plazo del préstamo es de un mes



NOTA:

Sáltese esta actividad en comunidades que aplican las reglas estrictas bancarias Islámicas.

Utilice el Rotafolio con la definición con los términos al explicar el ejercicio.

Formule preguntas para involucrar a los participantes. Por ejemplo, “*¿Cuánto están quitando prestado?*” [\$100]. *Eso se llama “principal o capital”.)* “*¿Cuál es la tasa de interés [2 porciento por mes]*

Pídale a los participantes buscar una pareja para hablar acerca de los buenos motivos para quitar dinero prestado y las cosas negativas acerca de quitar dinero prestado. Dele 5 minutos para discutir.

Pregunte, “*¿Cuándo podría ser algo bueno el quitar dinero prestado?*” Compile las respuestas en el Rotafolio en la primera columna.



NOTA:

Las respuestas posibles incluyen: Poder hacer más grande el negocio, solventar un problema crítico, etc.

Luego pregunte, “*¿Cuáles son algunas cosas negativas acerca del quitar dinero prestado?*”



NOTA:

Las posibles respuestas incluyen: Tener que pagar de vuelta más de lo que te prestaron, pagar intereses, tener que dar una garantía.

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Resuma diciéndoles que ellos han visto que hay algunas ventajas y desventajas en el quitar dinero prestado.

Si desea, distribuya el Material 2: Evaluación de Oportunidades de Préstamos. Explique el material a los participantes. Es un material que permite a los participantes comparar tres diferentes proveedores de préstamos respondiendo cinco preguntas claves sobre los préstamos.

Práctica



Tiempo: 15 minutos



Material del Capacitador 1: Rotafolio 3

Analizando las diferencias entre utilizar préstamos y usar los ahorros

Los participantes analizan las diferentes situaciones y deciden en qué sentido sería mejor quitar dinero prestado o utilizar ahorros para cada situación.

1.

Presente el Material del Capacitador 1: Rotafolio 2: Ahorrar o quitar prestado

Necesidad de Dinero	Ejemplos	¿Quitar prestado o	¿Por qué? (Razones)
---------------------	----------	--------------------	---------------------

		Ahorrar?	
Emergencia			
Gastos regulares			
Inversión			

Pídale a los participantes volver a los grupos en los que estaban al inicio de la sesión. Pídale a los grupos copiar el cuadro: Ahorrar o Quitar Prestado en una hoja de papel o cuaderno.

Presente el Rotafolio 3: Asignación. Dé a los participantes la siguiente asignación:

- Identifique ejemplos para cada tipo de necesidad de dinero (emergencia, gastos regulares, inversión) en una situación en la que deben solicitar dinero prestado.
- Discuta si sería mejor ahorrar o quitar dinero prestado para cada ejemplo.
- Proporcione por lo menos un motivo para cada ejemplo.
- Llene el cuadro.

Camine alrededor para monitorear el progreso y clarificar la actividad.

Cuando los grupos hayan completado el ejercicio:

- pídale a un grupo un ejemplo de una emergencia. El siguiente grupo debe dar un ejemplo distinto. Continúe caminando en el salón hasta que los participantes no puedan mencionar nuevos ejemplos. Luego continúe con las siguientes categorías (gastos regulares e inversión).
- Pregunte si ¿Alguien pensó en necesidades y deseos al tomar la decisión sobre “Gastos regulares”? ¡Felicite a cualquier grupo que lo hizo!

Mencione que en la sesión sobre necesidades y deseos, todos vieron que era algo inteligente el darle más importancia a las necesidades que a los deseos. Ya que el quitar dinero prestado siempre costará más dinero porque hay que pagar intereses o cargos, al pensar sobre quitar dinero prestado para gastos regulares, es importante separar las necesidades de los deseos.

Resuma diciendo: “*No es inteligente quitar prestado para tus deseos. Si tú ahorraras para tus deseos en vez de quitar prestado para estos, entonces no pagarás más por ellos.*”



Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Aplicación

Tiempo: 5 minutos

Material del Capacitador:

Diarios o papel de los participantes, uno por participante

Reflexión

Los participantes deben reflexionar sobre los motivos por los cuales ellos o no tomarían un préstamo personal

- 1.** Presentar el Material del Capacitador 1: Rotafolio 4: ¿Por qué quitaría dinero prestado?
- 2.** Diga: “Ahora que ya saben sobre los préstamos, reflexionemos sobre las preguntas y escribamos las respuestas en los cuadernos.”
 - *¿Cuál sería un motivo para que tú quites dinero prestado?*
 - *¿Preferirías quitar el dinero prestado o utilizar ahorros? “¿Por qué?”*

Cierre la sesión pidiendo a los participantes sacar sus diarios y echar un vistazo al cuadro de registro de su progreso, marcando cualquier información nueva y agregando a la lista cualquier pregunta que aún tengan.

Tarea/Auto-evaluación

Escriba las siguientes preguntas en la pizarra o prepare un Rotafolio. Pídale a los participantes copiarlas en un libro de ejercicio o en una hoja de papel.

1. ¿Qué es un préstamo?
2. ¿Qué son los intereses?
3. ¿Por qué cobra intereses un prestamista?
4. ¿Cuáles son las desventajas de un préstamo?
5. Escriba una lista de por lo menos dos motivos del por qué los jóvenes utilizan préstamos en la comunidad.
6. Haga una lista de por lo menos tres preguntas para responder antes de tomar un préstamo.

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sección de Información.

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la sección de Práctica.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: [¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Material del Capacitador 1—Rotafolio

Rotafolio 1: Definiciones

Préstamo—Dinero que tú quitas prestado de una persona u organización con la obligación de pagarlo bajo ciertas condiciones o términos acordados.

Principal o Capital—Es el dinero que inicialmente quitas prestado, sin incluir los intereses.

Garantía—Algo de valor que el prestatario da o promete dar al prestamista si él prestatario no puede pagar el préstamo.

Intereses—Es el monto adicional que tú pagas sobre el dinero prestado.

Plazo del Préstamo—Es el tiempo que el prestatario tiene para pagar el préstamo.

Rotafolio 2: ¿Ahorrar o quitar Prestado?

Necesidad de Dinero	Ejemplos	¿Quitar prestado o ahorrar?	¿Por qué? (Motivos)
Emergencia			
Gastos Regulares			
Inversión			

Rotafolio 3: Asignación

- Identifica ejemplos para cada tipo de necesidad de dinero (emergencia, gastos regulares, inversión) en una situación de quitar dinero prestado.
- Discutir si sería mejor ahorrar o quitar prestado el dinero para cada ejemplo.
- Proporcione por lo menos un motivo para cada ejemplo.
- Llene el cuadro.

Rotafolio 4: ¿Por qué quitaría dinero prestado yo?

- ¿Cuál sería un motivo por el cual quitarías dinero prestado?
- ¿Preferirías quitar el dinero prestado o utilizar ahorros? ¿Por qué?

Material Opcional—Evaluación de las Oportunidades de Préstamo

Cinco preguntas	Opción 1	Opción 2	Opción 3
¿Puedo quitar prestado el monto que necesito?	_____	_____	_____
¿Cuál es la tasa de interés sobre el préstamo y cuánto tendré que reembolsar al final?	_____	_____	_____
¿Puedo pagar con montos pequeños a través de un plan regular (diario, semanal o mensual)?	_____	_____	_____
¿Necesito dar o presentar algo de valor (garantía) para poder obtener el préstamo?	_____	_____	_____
¿Me puedo beneficiar del apoyo del prestamista si lo necesito al utilizar el préstamo?	_____	_____	_____

Yo opto por: _____ porque _____

¡Regístralos! Saber llevar registros financieros

Fundamento de la Sesión

Los participantes elaboran su propio sistema para llevar registros financieros y documentos personales.



Tiempo 75 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. En una discusión de plenaria, los participantes identificarán por lo menos dos motivos para llevar registros financieros y por lo menos dos documentos que son importantes de archivar.
2. Despues de leer un escenario en grupos pequeños, los participantes identificarán documentos financieros que pueden ser utilizados para verificar los gastos efectuados, los productos comprados y los ingresos recibidos.
3. Despues de leer un estudio de caso, los participantes llenarán un libro financiero de ingresos, gastos, documentación y saldo final.

Prerrequisitos

Gastos: Necesidades y Deseos

Ahorros: ¡Recompénsate!

Elaboración de un Presupuesto Personal

Contenido de la Sesión

Motivación Tus documentos: ¿Quién los guarda? (10 min)

Información ¿Qué hay que guardar y dónde? (30 min)

Práctica Los registros de Mani (20 min)

Aplicación Empecemos a registrar (15 min)

¡Regístralos! Saber llevar Registros Financieros

Preparación del Facilitador:

1. Convierta los montos de dólares en los ejemplos, los escenarios y los casos de estudio “Gastos”, a la moneda local y a los montos de la realidad del contexto local.
2. Decida si va a utilizar cajas, canastas, carpetas, sobres, o bolsas como sistema de registro. Etiquete tres contenedores: “Documentos personales”, “Gastos”, e “Ingresos”.
3. Prepare un Rotafolio con un ejemplo de un sistema de registro: libro financiero.
4. Decida si asignará la tarea/autoevaluación opcional.

Materiales:

- **Equipo**

1. Papel de Rotafolio
2. Marcadores o tiza
3. Papel normal y/o cuadernos de los participantes (suficientes para cada participante)

- **Materiales**

Material 1: [En los Registros de Mani](#)

- **Material del Capacitador**

Material del Capacitador 5: [Rotafolio](#)

Material del Capacitador 6: [Tres cajas](#)

Motivación



Tiempo: 10 minutos



Material del Capacitador:

Material del Capacitador 1: [Rotafolio](#) 1: Motivos para llevar registros

Material del Capacitador 1: Rotafolio 2: Obstáculos para llevar registros

Tus documentos: ¿Quién los guarda?

Los participantes reflexionan sobre la importancia de llevar registros y los obstáculos que afectan el llevarlos.

1. Dígale a los participantes que ésta discusión trata es acerca de la necesidad de llevar registros, Diga: “Voy a empezar haciendo un par de preguntas. Póngase de pie si la respuesta a mi pregunta es “sí”.

- a. *¿Eres tú el responsable de guardar tu certificado de nacimiento?*
- b. *¿Guardas todos los recibos de las cosas que compras?*
- c. *¿Te acuerdas de todas las cosas que compraste la semana pasada y cuánto te costaron?*



Trate de observar quienes se pusieron de pie; después del ejercicio, puede felicitar a los participantes que se pusieron de pie para la B y/o C.

Presente el Material del Capacitador: Rotafolio 1: Motivos para llevar registros y Rotafolio 2: Obstáculos para llevar registros.

Pregunte: “*¿Por qué guardan las personas los recibos de sus compras y de los ingresos recibidos? Escriba sus respuestas en la pizarra o en el Rotafolio bajo el título: “Motivos para llevar registros”.*

Pregunte: “*¿Por qué las personas no guardan sus recibos para mantener registros de sus gastos o ingresos? Escriba sus respuestas bajo el título “Obstáculos para llevar registros.”*

Pregunte: “*¿Cuáles son las consecuencias de no llevar registros?*”

Resuma: “*Es importante llevar registros financieros para mantener al día los gastos, nuestros ingresos, y también para comprobar que compramos algo si necesitamos devolverlo o intercambiarlo. Ahora identificaremos las formas de llevar y guardar nuestros registros.*”

NOTA:

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Información

 **Tiempo:** 30 minutos

 **Material del Capacitador:**

Material del Capacitador 1: [Rotafolio 3](#): Llevar registros

Material del Capacitador 1: Rotafolio 4: Libro Financiero

Material del Capacitador 2: Tres cajas

¿Qué hay que guardar y Dónde?

Los participantes identifican documentos e información financiera y personal importante que hay que guardar y donde hay que guardarla.

1. Presente el Rotafolio 3: Saber llevar registros

Organice los participantes en grupos de tres. Pídaleles copiar la tabla de registros en un papel o en un cuaderno. Pídale a cada grupo responder las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles documentos se deben guardar en un lugar seguro?
- Haga una lista de los documentos que muestren información sobre gastos e ingresos en la siguiente tabla:

Ítems	¿Existe algún documento o alguna prueba sobre la información y la fecha?
Gastos: Dinero gastado en:	
Ingresos: Recibidos de:	

Pídale a un voluntario resumir el ejercicio preguntando: “*¿Cuáles documentos son importantes y que hay que mantener bajo seguridad?*” y, “*¿Cuáles documentos tienen información sobre los gastos y los ingresos?*”



NOTA:

Respuestas esperadas:

A — Certificado de Nacimiento, tarjeta de identificación emitida por el gobierno, diplomas, documentos sobre seguros, tarjeta de vacunas, etc.

B — Ver la siguiente tabla a continuación.

Ítems	¿Existe algún documento o alguna prueba con información sobre el monto y la fecha?
Gastos: Dinero gastado en:	
Provisiones/comestibles (supermercados)	Recibos Algunas veces no están disponibles
Alimentos en el Mercado	Algunas veces no están disponibles
Ropa	Recibos
Educación	
Libros	
Lápices	
Ingresos: Recibidos de:	
Vendiendo cosas en la calle	Comprobantes de pago
Vendiendo cosas a los amigos	Libro de recibos o en mi memoria



NOTA:

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Diga: “*Aunque es importante llevar un registro de la información relacionada a tus gastos e ingresos, en algunos casos es difícil obtener un documento (recibos, facturas, etc.). Incluso sin el documento, hay formas de asegurarse que uno lleva registro de la información.*

Pida a los participantes escribir o dibujar ideas sobre:

- a. *Cómo es que las personas se acuerdan de la información de sus gastos e ingresos.*
- b. *Dónde es que las personas mantienen sus documentos financieros y personales como los certificados de nacimiento, los recibos, los comprobantes de pago, las facturas, etc.”*

Los participantes forman grupos de cuatro para compartir y discutir sus ideas. Cada grupo luego presentará los resultados de sus discusiones con respecto a los siguientes dos puntos:

- a. Formas de llevar registros de los gastos e ingresos personales.
- b. Formas de mantener documentos financieros personales importantes de manera segura y organizada.

Señale que hay diferentes formas de llevar registro de los gastos y los ingresos y de guardar los documentos personales y financieros importantes bajo custodia. Una forma es llevar un libro financiero sencillo donde se registran los ingresos y los gastos diarios con la fecha y la descripción.

Presente el Material del Capacitador 1: Rotafolio 4: Libro Financiero.

Fecha	Descripción	Dinero entrante (Ingresos)	Dinero saliente (Gastos) (Expense)	Comentarios/documentación
Dic. 3	Transporte para visitar a mi tía		\$1	<i>Boleto de bus</i>
Dic. 3	Regalos para mi primo		\$1	<i>Recibo</i>
Dic. 4	Compré una canasta de frutas		\$1	<i>Sin recibo</i>
Dic. 4	Propinas del restaurante	\$4		<i>Sin recibo</i>

Final de la semana	Total	\$4	\$3	\$1 en la mano
--------------------	--------------	-----	-----	-----------------------

Explique cada columna con ejemplos. Muéstrelas a los participantes como obtener un saldo semanal, restando el total en la columna de gastos del total en la columna de ingresos para obtener el monto total de dinero en la mano.

Explique que este ejemplo demuestra que hay un dólar en la mano como saldo. Pregunte: “¿Y qué tal si yo conté mi dinero y habían \$2? ¿Qué significa eso?”



NOTA:

Respuesta: Se te olvidó incluir algunos ingresos o cometiste un error en un gasto.

Recuerde a los participantes que ellos pueden comparar sus gastos con su presupuesto personal para revisar el progreso.

Explique que algunas transacciones financieras (gastos, pagos, etc.) vienen con un documento de prueba (recibos, tarjetas de ahorros, comprobante de pago, etc.). Es importante guardarlos y organizarlos en un lugar seguro.

Explique que algunas personas llevan sus registros organizados en cajas como éstas. Muéstrelas el Material de Capacitador 2: Tres cajas y explique el contenido de cada una.

Documentos Personales– Cualquier documento, alquiler, contrato, préstamo o documentos de préstamos, certificados, diplomas, etc.

- **Gastos** – Recibos de compras y pagos.
- **Ingresos** – Comprobantes de pagos, recibos de venta, etc.

Explique que si ellos no tienen cajas, pueden utilizar carpetas, sobres, o bolsas plásticas para mantener sus documentos secos.

Práctica



Tiempo: 20 minutos



Material del Capacitador:

Material 1: Los Registros de Mani

Los Registros de Mani

Los participantes le ayudarán a Mani a llevar sus registros financieros.

1. Pídale a los participantes conformar parejas y distribúyales el [Material 1 : Los Registros de Mani](#) a cada pareja.

Pídale a cada pareja leer la historia y responder las preguntas al final del Material.



NOTA:

Posibles Respuestas:

- a. Es importante que Mani lleve registro de sus operaciones financieras porque esto le da a él una buena idea de cuánto dinero ha ganado, cuánto ha gastado, y también si hay diferencias en comparación con su presupuesto. Esto también le puede ayudar a Mani a decidir cuánto ahorrar o cuánto quitar prestado.
- b. "Caja de gastos" – recibos de impuestos, recibos de compras efectuadas.
- c. Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 3.

Fecha	Descripción	Ingresos:	Gastos:	Comentarios/documentación
		Dinero entrante	Dinero saliente	
Nov. 1	Pago recibido	\$30		Copia de recibo
Nov. 1	Chocolates		\$2	
Nov. 2	Aportación a la mamá para gastos de la casa		\$15	Sin recibo
Nov. 7	Brochas		\$ 5	recibo
Nov. 8	Medicina para mama			Recibo de la farmacia
Nov. 8	Impuestos		\$5	Recibo
Nov. 15	Cine		50	Boleto
Nov. 16	Venta de pintura	\$20		Copia de recibo
Nov. 16	Jeans		\$6	
Nov. 24	Almuerzos		\$7	Sin recibo
	Total	\$50	\$46.50	\$3.50 Efectivo en la mano

Aplicación



Tiempo: 15 minutos

Material del Capacitador:

Material 2: Libro Financiero

¡Empecemos a llevar registros!

Los participantes utilizan su sistema de registro financiero.

1. Explique que los participantes han ayudado a Mani a recrear su libro financiero. Ahora ellos van a elaborar uno para ellos mismos. Ellos deberían de pensar acerca de sus ingresos y gastos para las siguientes dos semanas.

Distribuya el Material 2: Libro Financiero - a cada participante.

Camine alrededor para monitorear el progreso. Deles 5 a 10 minutos.

Pregunte si alguien pudo completar el ejercicio.

Felicite a aquellos participantes que completaron el ejercicio. Luego pida a algunos voluntarios explicar cómo es que les ayudaron a ellos los registros financieros.

Cierre la sesión, pidiendo a los participantes sacar sus diarios y echar un vistazo al cuadro de registro de su progreso, marcando cualquier información y agregando a la lista cualquier pregunta que aún tengan.

Tarea/Auto-evaluación

Escriba las siguientes preguntas en la pizarra o prepare el Rotafolio. Pida a los participantes copiarlas en sus cuadernos o en una hoja de papel.

1. Menciona dos motivos por los cuales las personas deberían llevar registros financieros.
2. Haz una lista de dos documentos financieros que deben estar bien guardados.
3. ¿Cuál información es importante escribir al registrar gastos e ingresos en un libro?



NOTA:

Posibles respuestas:

Para saber cómo están utilizando el dinero – para ayudarles a decidir cuánto deben ahorrar o quitar prestado.

Recibos de compras efectuadas, comprobantes de pagos recibidos (salarios).

Fecha, monto, descripción de la actividad.

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sección de Motivación.

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la sección de Información.

El Objetivo de Aprendizaje 3 es evaluado en la sección de Práctica.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: [¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Material del Capacitador 1—Rotafolio

Rotafolio 1:

Motivos para llevar registros

Rotafolio 2:

Obstáculos para llevar registros

Rotafolio 3: Saber llevar registros

1. ¿Cuáles documentos personales es importante mantener en un lugar seguro?
2. ¿Cuál información financiera deben saber los jóvenes para utilizar mejor su dinero?
3. Llene la tabla.

Ítems	Documentos con el monto y la fecha
Ingresos: Recibido de:	
Gastos: Dinero gastado en:	

Rotafolio 4: Libro Financiero

Fecha	Descripción	Dinero entrante (Ingresos)	Dinero saliente (Gastos)	Comentarios/documentos
Dic. 3	Transporte para visitar a mi tía		\$1	<i>Boleto de bus</i>

Dic. 3	Regalos para mi primo		\$1	<i>Recibo</i>
Dic. 4	Compré una canasta de frutas		\$1	<i>Sin recibo</i>
Dic. 4	Propinas del restaurante	\$4		<i>Sin recibo</i>
Fin de semana	Total	\$4	\$3	<i>Saldo : \$1 en la mano</i>

Material del Capacitador 2 — Tres Cajas (o canastas, sobres)

Inserte dibujos de cajas

Material 1 — Los Registros de Mani

Hoy es el último día de noviembre. Al final de cada mes, Mani tiene que decidir cuánto dinero quiere ahorrar en su cuenta con el club juvenil de ahorros.

Este mes estuvo particularmente lleno de actividades para Mani. No tuvo tiempo para registrar todas sus transacciones financieras. Él está tratando de acordarse de algunas cosas que hizo para exactamente saber cuánto ganó, para saber cuánto puede ahorrar y tener todavía algo de efectivo en la mano. Está sumamente molesto consigo mismo.

Mantiene cajas donde está tratando de guardar todos sus recibos. Entre el contenido de las cajas y su memoria, él va a tratar de registrar todos sus gastos en un Libro Financiero.

De la “Lista de Gastos” encontró lo siguiente:

El 7 de noviembre, pagó \$5 por un set de brochas.

El 8 de noviembre, pagó un impuesto mensual de \$5.

Se acuerda que, el 1 de noviembre, un cliente que le debía \$30, le pagó. Mani le dio un recibo y se quedó con una copia. Se sintió muy contento al recordar que compró una caja de chocolates para compartir con su sobrino. Cree que la compró por \$2.

Acaba de encontrar un boleto para el cine del 15 de noviembre, que le costó \$1.50.

Sabe que le dio a su madre \$15 el 2 de noviembre como aportación para comida y electricidad. Pagó \$6 por un par de jeans en el mercado, pero no puede encontrar el recibo. Cree que fue durante el día dedicado al mercado, un martes, pero no está seguro sobre la fecha exacta. Esto le molesta mucho. La próxima vez se asegurará de registrar el pago y archivar el recibo el mismo día.

También se acuerda haber vendido algunas pinturas por \$20 el 20 de noviembre, le dio un recibo al cliente y se quedó con una copia. Él se acuerda porque fue el día en que fue a ver el partido entre su equipo y el equipo de la ciudad vecina. ¡Que buen partido! Su equipo ganó. Ahora él lo recuerda.

Gracias a Dios que también encontró un recibo de la medicina que le compró a su mamá, la cual costó \$5. La pagó el 8 de noviembre.

Cree que todas estas son transacciones que él efectuó durante el mes de noviembre. ¡Oh no! Se le olvidaron los almuerzos. Si, el 24 de noviembre pagó \$7 que le debía a la mujer que vende comida cerca de su tienda. Ahora sólo desea haber registrado todas esas transacciones más frecuentemente - en la medida en la que iban ocurriendo – y haber guardado los recibos en un lugar seguro.

Preguntas:

- a. ¿Puedes ayudarle tú a Mani a recrear su libro, utilizando los gastos e ingresos que él recuerda?
 - b. ¿Cuánto efectivo debería tener Mani en la mano al final de noviembre?
 - c. ¿Por qué es importante para Mani llevar registros financieros?
 - d. ¿Cuáles son algunos de los ejemplos que Mani puede poner en la “Caja de Gastos” y en la “Caja de Ingresos”?
 - e. Cierre la sesión pidiéndole a los participantes sacar sus diarios y echar un vistazo a sus cuadros de progreso, marcando cualquier información nueva y agregando a la lista cualquier pregunta que tengan.

Material 1 — Los Registros de Mani (Enfocado en Seguridad Alimentaria)

Hoy es el último día de noviembre. Al final de cada mes, Mani tiene que decidir cuánto dinero quiere ahorrar en su cuenta con el club juvenil de ahorros.

Este mes en particular Mani tuvo muchas actividades. No tuvo tiempo para registrar todas sus transacciones financieras. Está tratando de acordarse de algunas de las cosas que hizo y exactamente cuánto ganó, para poder saber cuánto puede ahorrar y tener todavía algo de efectivo en la mano. Está muy molesto consigo mismo.

Tiene cajas donde trata de guardar todos sus recibos. Entre el contenido de las cajas y su memoria tratará de registrar todos sus gastos en su Libro Financiero.

En la “Caja de Gastos” encontró lo siguiente:

El 7 de noviembre, pagó \$5 por unas semillas nuevas de camote de alto rendimiento. El 8 de noviembre, pagó impuestos mensuales por \$5.

Se acordó que el 1 de noviembre un cliente del mercado que le debía \$30, le pagó. Mani le dio un recibo y se quedó con una copia.

También estaba contento por acordarse de haber comprado una caja de chocolates para compartir con su sobrino. Cree que le costó \$2.

Acaba de encontrar un boleto del cine del 15 de noviembre, que le costó \$1.50.

Sabe que le dio \$15 a su mamá el 2 de noviembre como aportación para alimentación y electricidad. Pagó \$6 por un par de jeans en el mercado, pero no puede encontrar el recibo. Cree que fue el día del mercado, un martes. Sin embargo, no está seguro sobre la fecha exacta. Esto realmente le molesta. La próxima vez va a tratar de asegurarse de registrar los pagos y archivar los recibos el mismo día.

También se acuerda haber vendido algunas plántulas por \$15 el 16 de noviembre. Le dio un recibo al cliente y se quedó con una copia. Se acordó de esto porque fue el mismo día que fue a ver un partido de fútbol entre su equipo y el equipo de la ciudad vecina. ¡Qué partido!. Es que su equipo ganó. Ahora lo recuerda.

Gracias a Dios que también encontró un recibo por las medicinas que le compró a su mamá, las cuales costaron \$5. Pagó por esto el 8 de noviembre.

Cree que éstas son todas las transacciones que hizo durante el mes de noviembre.

¡Oh no! Se olvidó de los almuerzos. Si, el 24 de noviembre, le pagó \$7 que le debía a la mujer que vende comida cerca de su tienda. Sólo desea haber registrado todas estas transacciones más frecuentemente - en la medida que ocurrían – y haber guardado los recibos en un lugar seguro.

Preguntas:

- a. ¿Puedes ayudarle a Mani a recrear su libro, utilizando los gastos y los ingresos que él recuerda?
 - b. ¿Cuánto efectivo debería tener Mani al final de noviembre?
 - c. ¿Por qué es importante para Mani llevar sus registros financieros?
 - d. ¿Cuáles son algunos ejemplos de los documentos que Mani puede poner en la “caja de gastos” y en la “caja de ingresos”?

Material 2 — Libro Financiero

¡Conozcamos a las Instituciones Financieras!

Fundamento de la Sesión

Los participantes identifican los potenciales servicios financieros utilizados por los jóvenes en su comunidad y conocen a las Instituciones Financieras que proporcionan estos servicios.



Tiempo 110 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. En una discusión de plenaria, los participantes harán un mapa de por lo menos de tres tipos de Instituciones Financieras y/o Asociaciones y cuatro servicios financieros básicos que existen en su comunidad (o en el pueblo más cercano).
2. Después de priorizar los cuatro servicios financieros más importantes que necesitan los jóvenes, los participantes identificarán las instituciones que proporcionan de mejor manera estos servicios a los jóvenes y los motivos por su selección.

Prerrequisitos

Gastos: Necesidades y Deseos

Ahorros: ¡Recompénsate!

Donde Ahorrar

Uso Inteligente de los préstamos

Contenido de la Sesión

Motivación	Presentación de Instituciones Financieras (20 min)
Información	Los jóvenes y el tipo de servicios financieros que necesitan (40 min)
Práctica	Preparación de visitas de campo; visita de campo (30 min)
Aplicación	Resumen de las visitas de campo utilizando 3-2-1 (20 min)

¡Conozcamos a las Instituciones Financieras!

Preparación del Facilitador:

1. Realice una pequeña encuesta o análisis de las Instituciones financieras en la comunidad o el pueblo cercano.
2. Encuentre ejemplos de los diferentes tipos de instituciones financieras: bancos comerciales tradicionales, Sindicatos Crediticios y de Ahorros y Asociaciones de Préstamos, Instituciones Micro Financieras.
3. Contacte a los gerentes de los diferentes tipos de Instituciones Financieras para organizar una visita de campo para los participantes. La situación ideal sería lograr por lo menos un Banco, un Sindicato Crediticio, una Institución Micro financiera y una Asociación de Ahorros y Préstamos o Grupos Juveniles de Ahorro; y un servicio de Banca Móvil, si está disponible (o por lo menos todos los tipos de las Instituciones Financieras a nivel).
4. Pregunte a las Instituciones cuántas personas pueden recibir para una visita; si su grupo es grande, considere organizar dos diferentes grupos. Deles una idea de los tipos de preguntas que usted cree que el grupo formulará. Una alternativa es ver si algún representante de estas instituciones pudiera venir a la clase.
5. Si los participantes se dividen en pequeños grupos para visitar las instituciones, entonces decida cuales participantes estarán en cada grupo.
6. Si ustedes estarán realizando las visitas de campo en los próximos días, entonces puede ser que usted quiera programar una pequeña reunión de resumen después de cada visita, seguido del resumen general detallado en la sección de aplicación.
7. Prepare una baraja de tarjetas de servicios financieros para cada grupo.
8. Decida si impartirá o no el material opcional 2 - Evaluación de las Instituciones Financieras. De ser así, entonces preséntelo al final de la sección de Información.



NOTA:

El Tiempo invertido en las visitas a las instituciones financieras no está incluido en el tiempo estimado para la sesión.

Materiales:

- **Equipo**

1. Papel de Rotafolio y marcadores (o una pizarra con tiza)
2. Notas adhesivas o pequeños pedazos de papel y cinta adhesiva.

- **Materiales del Capacitador**

- Material del Capacitador 1: Rotafolio**

- **Materiales de Entrega:**

Material 1: Tarjetas de servicios financieros (un set por grupo)

Material 2: Evaluación de instituciones financieras (Opcional)

Motivación



Tiempo: 20 minutos



Material del Capacitador:

Papel de Rotafolio y marcadores

Presentaciones de Instituciones Financieras

Los participantes compartirán lo que saben acerca de las instituciones financieras.

1. Pregunte: “*¿Por qué van las personas al banco?*”

Escriba las respuestas de los participantes en un Rotafolio o en la pizarra.

Resuma las respuestas o diga: “*Vemos que las personas van al banco a depositar dinero, retirar dinero, obtener un préstamo e incluso invertir en algunos productos. Todos estos se llaman servicios financieros.*

¿Dónde más pueden ir las personas para obtener servicios financieros?

En un Rotafolio, haga una lista de los lugares que los participantes mencionen.

Mencione el tipo de Institución después de cada uno (Asociación de Ahorros y Préstamos, Institución Micro financiera, Sindicato crediticio, Banca Móvil o Bancos).



NOTA: Posibles Respuestas:

Asociaciones rotantes de ahorro y crédito (ROSCA), asociaciones juveniles de ahorro, grupos tradicionales de ahorro - carruseles de ahorros, asociaciones de ahorros y créditos, banca móviles utilizando teléfonos celulares.

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Información



Tiempo: 40 minutos



Material del Capacitador:

Material del Capacitador 1: Rotafolio 1: Servicios financieros que se necesitan y como pueden los jóvenes encontrar ayuda.

Material del Capacitador 1: Rotafolio 2: Principales tipos de instituciones financieras

Material del Capacitador 1: Rotafolio 4: Criterios para seleccionar una institución financiera

Material del Capacitador 2: Tarjetas de servicios financieros (un set por grupo)

Los jóvenes y el tipo de servicios financieros que necesitan

Los participantes identifican servicios financieros que necesitan los jóvenes en la comunidad y los criterios para seleccionar los servicios.

- 1.** Diga: “*Hemos visto que las personas van a los Bancos para tener acceso a algunos servicios financieros. También aprendimos que los Bancos no son la única Institución que proporciona estos servicios. Vamos a aprender acerca de los diferentes servicios que estas Instituciones financieras ofrecen*”

Organice a los participantes en grupos de entre 3 a 4.

Explique que van a analizar algunos servicios financieros y a decidir cuales creen que son los servicios que necesitan los jóvenes

Distribuya el Material de Capacitador “Servicios Financieros” a cada grupo. Pídale a los grupos repasar las tarjetas y ponerlas de orden prioridad para los jóvenes.

Presente el [Rotafolio: Servicios Financieros](#)

Pídale a los grupos copiar la tabla del Rotafolio 1 en una hoja de papel. Explique que van a darles algo de información acerca de las instituciones financieras y los servicios financieros que provee cada una. Al hablar acerca de las instituciones financieras, los participantes deberían poner mucha atención a cuales instituciones proporcionan los servicios que ellos quieren acceder.

Presente el [Rotafolio 2](#).

- a. **Un Banco** es una institución comercial o estatal autorizada por el gobierno y las leyes para proporcionar servicios financieros. Los Bancos son negocios, así que ellos hacen dinero a través de sus diferentes servicios. Cada servicio podría incluir un cargo. Ellos ofrecen:

- 1) Cuentas bancarias — las cuales te permiten depositar o retirar dinero
- 2) Cheques — documentos que te ayudan a efectuar pagos y en algunos casos pagos por cosas directamente (muestre un ejemplo)
- 3) Préstamos
- 4) Cajas Fuertes de depósito para guardar documentos importantes.
- 5) Transferencias monetarias a otras cuentas bancarias o efectuar pagos, etc.
- 6) Tarjetas de Crédito y Tarjetas de Débito
- 7) Pida a algunos voluntarios mencionar nombres de Bancos que ellos conocen en su comunidad o en su país. ¿Alguno de los participantes tiene una cuenta bancaria? De ser así, ¿Para qué la utilizan?

Continúe: “*También hay organizaciones financieras que proporcionan los servicios bancarios seleccionados sin cumplir la definición legal de un banco.*”

- a. **Sindicato crediticio y banca cooperativa** — esta es una institución financiera que proporciona servicios similares a aquellos de un banco comercial, sin embargo, difiere de los bancos en el

sentido que es gobernado y operado por sus miembros. Este también es aprobado por el gobierno.

- b. **Institución Micro financiera** — esta es una institución financiera que proporciona solamente unos pocos servicios financieros, tales como ahorros, préstamos, transferencias y pagos. Proporciona préstamos más pequeños que los Bancos comerciales.
- c. **Asociaciones de Préstamos y Ahorros, también conocidas como Asociaciones Rotantes de Préstamos y Ahorros (ROSCA)**—Este es un grupo de individuos que acuerdan reunirse por un periodo definido de tiempo para poder ahorrar y prestar dinero de sus ahorros de grupo a los miembros que desean quitarlo prestado. Ellos frecuentemente cobran un interés. Puede ser que el ROSCA sea informal, entre amigos. En ocasiones empieza como un grupo de auto-ayuda para las personas que desean apoyarse mutuamente para cumplir con sus necesidades y metas financieras. Podría tener diferentes nombres en diferentes países.
- d. **Banca Móvil** — son algunas instituciones que ofrecen servicios financieros electrónicos, tales como ahorros, transferencias y pagos a través de aparatos móviles (simples teléfonos móviles, teléfonos inteligentes, etc.). Utilizando SMS o Web móvil, las personas pueden acceder a diferentes servicios financieros.



NOTA:

Para cada tipo de institución facilite ejemplos de aquellos comunitarios, de ciudad, o de país, en su evaluación.

Concluya explicando que éstas no son las únicas instituciones financieras, sino que son las que más probablemente les ayudarán a los participantes a cumplir con sus metas financieras por ahora.

Pídale a los participantes trabajar en sus grupos para llenar los cuadros, seleccionando lo que ellos consideren son los cuatro servicios más importantes que los jóvenes necesitan, seleccionando el mejor lugar que los jóvenes tienen para obtener ese servicio, y ¿por qué creen que es el mejor?

Servicios financieros que necesitan los jóvenes	Mejor lugar para obtener el servicio	¿Por qué es éste el mejor lugar?



NOTA:

La tabla puede ser dibujada en la pizarra o preparada en Rotafolio. Los participantes reproducirán la tabla. En la medida de lo posible trate asignar dentro de cada grupo a una persona que sepa escribir.

Presente el Rotafolio 3: Costo, conveniencia y servicio al cliente.

Explique que frecuentemente utilizamos criterios para seleccionar nuestros servicios financieros. Explique cada uno.

- a. **Costo** — algunas instituciones financieras cobran cargos por algunos productos, tales como las chequeras, por utilizar sus tarjetas de débito, y por mantener una cuenta bancaria. En ocasiones hay un monto mínimo de dinero que los clientes deben mantener en las instituciones para evitar pagar cargos, así que es importante saber cuánto es ese mínimo. También hay un costo al quitar dinero prestado. Algunas instituciones cobran una tasa de interés más alta o cargos más altos por préstamos que otras.
- b. **Conveniencia** — aunque el costo de hacer negocio con una institución financiera es un criterio importante, el acceso a una variedad de servicios también es importante. Por ejemplo, ¿Tienes que pagar por transporte para ir al banco? (el costo de transporte también puede ser más que algunos cargos cobrados por otras instituciones). ¿Las horas que trabaja el Banco son convenientes? (puede ser que faltes al trabajo cada vez que tienes que ir a la institución financiera). ¿Tienes que ir a la oficina para realizar transacciones o tiene el Banco un servicio de ATM? (cajero automático) o puede alguien venir a proporcionarte el servicio directamente a ti (para cobrar ahorros o para prestarte dinero?) algunas instituciones Micro financieras tienen oficiales de préstamo que utilizan motocicletas. ¿El banco ofrece servicios de banca móvil y existen condiciones especiales que tú tienes que cumplir para poder acceder al servicio? (con la banca móvil, puedes acceder a los servicios financieros a través de tu teléfono celular)
- c. **Clientes** — ¿Cómo trata la institución a los clientes? ¿Responde las preguntas sobre los servicios rápidamente, de forma clara y cortésmente? ¿Cuándo surge un problema, ellos le dan seguimiento y solventan el problema? ¿Cómo le proporcionan ayuda a los clientes y cómo los motivan a continuar haciendo negocios ahí?



NOTA:

Es mucha la información por cubrir, así que trate de utilizar un estilo de “pregunta-respuesta”.

La abreviatura de las “3 Cs” puede ser que no funcione en algunos países donde el inglés o el francés o el español no son los idiomas principales (Costo, Conveniencia y Clientes). En estos casos utilice solamente los conceptos y las preguntas.

Asegúrese que cada grupo tenga cuatro servicios que consideren necesarios para los jóvenes. Pida a los grupos reportar una idea, incluyendo los servicios necesarios, el mejor lugar para encontrar dicho servicio y por qué. En la medida que ellos vayan compartiendo sus motivos pregunte si su razón está relacionada al costo, a la conveniencia, o al servicio al cliente, haciendo referencia al Rotafolio.



NOTA:

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Resuma diciendo lo siguiente: *"Hemos visto que los jóvenes necesitan algunos servicios financieros. Estos servicios son ofrecidos por instituciones financieras, tales como los bancos, y otras instituciones no bancarias como los sindicatos crediticios, las instituciones micro financieras, los ROSCAS y la banca móvil. Aunque todas estas instituciones proporcionan servicios financieros que los jóvenes necesitan, es importante saber cuáles te ayudan a ti a cumplir con tus metas financieras al costo más bajo, con la mejor conveniencia y confiabilidad. Ahora nos prepararemos para ir a conocer estas instituciones financieras."*

Práctica



Tiempo: 30 minutos

Preparación para la visita de campo

Los participantes se prepararán para realizar una visita de campo a instituciones financieras en su comunidad o en un pueblo cercano.



NOTA:

Si los participantes van a visitar una institución en un grupo más pequeño, entonces anuncie quien está en cual grupo y pida a los grupos sentarse juntos para el siguiente ejercicio.

- Explique que los participantes van a visitar algunas instituciones financieras y que van a prepararse para las visitas.

Haga una lista y describa las diferentes instituciones financieras que los participantes van a visitar.



NOTA:

Las visitas de campo pueden darse a lo largo de varios días. Después de cada visita es importante resumir y prepararse para la siguiente visita. Dependiendo del tamaño del grupo, no todos los participantes podrán visitar una institución en particular. Una opción es que usted ofrezca la posibilidad de escoger quién va, a dónde y cuándo.

Discuta la logística de las visitas.

Pida a los participantes trabajar en pequeños grupos para formular algunas de las preguntas que ellos quieren hacer. Pida a los grupos compartir sus preguntas los unos con los otros y acordar una lista de preguntas que quieren que se respondan.



NOTA:

Las siguientes son preguntas a modo de muestra:

¿Cuáles servicios o productos ofrecen ustedes para gente joven?

¿Cuáles son los cargos son cobrados por estos servicios?

¿Cuáles son sus tasas de intereses para los préstamos?

¿Qué tipo de intereses pagan por ahorros?

¿Cuántas oficinas tienen en esta comunidad?

¿Cuáles son las horas en que operan?

¿Cuándo los miembros o los clientes tienen dudas o preguntas, dónde pueden ir para obtener respuestas?

¿Por qué escogería un joven su institución?

Presente un Rotafolio. Escriba “Preguntas para la visita” en el Rotafolio y escriba las preguntas que los participantes quieren preguntar.

Pida a los participantes practicar las preguntas que van a formular. Luego deje que ellos decidan quién va a preguntar cuales preguntas.

Explique que también necesitan pensar acerca de lo que van a hacer tras a entrar al banco. Aquí hay algunas cosas a considerar:

- ¿Cómo van a saludar al personal?
- ¿Quién va a presentar al grupo y explicar porque están ahí?
- ¿Quién va a hacer cuáles preguntas?
- ¿Quién va a agradecer a los miembros del personal que se han tomado su tiempo para hablar con ellos?
- ¿Quién va a tomar notas para que puedan acordarse de las respuestas?

Pida a los participantes discutir acerca de la vestimenta para las visitas.

Repase todos los puntos de la logística.

Visite las Instituciones.



NOTA:

Las visitas de las Instituciones no están incluidas en la asignación de tiempo para esta sesión.

Aplicación



Tiempo: 20 minutos

Resumen de las visitas de campo utilizando la técnica 3-2-1

Los participantes hacen un resumen de lo que aprendieron de las visitas



NOTA:

Esta serie de actividades se lleva a cabo después de las visitas de campo, cuando los participantes regresan a sus sitios normales de capacitación.

1. Pida a los participantes presentar la información que han compilado de cada Institución. De ser posible, pida a los participantes preparar algún Rotafolio que les permita comparar a las instituciones con respecto a otros tipos de servicios, cargos y conveniencias.



NOTA:

Usted podría proporcionarle a cada grupo una plantilla de Rotafolio con un formato.

Pida a los participantes reflexionar sobre la experiencia de ir a las instituciones, conocer a los empleados ahí y formular preguntas.

Presente el Rotafolio 4: 3-2-1:

3 Cosas que aprendí acerca de las instituciones y los servicios financieros

2 Cosas que haré diferente o que cambiaré acerca de la forma en que veo a las instituciones financieras.

1 pregunta que aún tengo acerca de las instituciones.

Pídale a los participantes escribir lo siguiente:

- a. Tres cosas que han aprendido de las visitas.
- b. Dos cosas que harán diferente o cosas que han cambiado en su mente acerca de la forma que ven a las instituciones financieras.
- c. Una pregunta que aún tengan acerca de la institución.

Empiece con el “3” y pídale a cada participante compartir una cosa. Luego pídale a los participantes compartir una idea para el “2”, y finalmente, una idea para “1”.



NOTA:

Algunos de los jóvenes se sienten intimidados por los bancos. Vale la pena darle seguimiento a su cambio de actitud hacia los bancos a lo largo de esta actividad.

Discuta algunas de las preguntas que los participantes aún tienen.

Antes de salir del salón, recuérdale a los participantes que deben marcar con un cheque la casilla relevante en el Rotafolio “Lo que quisiera aprender”, discutido durante la sesión “Introducción: Preparación”.

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sección de Motivación.

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la sección de Información.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: [¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Referencias

Bryan Lorin Sudweek. *Personal finance: Choosing a financial institution.* <http://personalfinance.byu.edu/?q=node/584> (The notion of “three Cs” was adapted from this source).

Material del Capacitador 1 — Rotafolio

Rotafolio 1: Servicios financieros que se necesitan

Servicios financieros que necesitan los jóvenes	El mejor lugar para encontrar el servicio	¿Por qué es el mejor lugar?

Rotafolio 2: Principales Tipos de Instituciones Financieras (Esta no es una lista exhaustiva)

Tipos de Instituciones Financieras	Principales servicios ofrecidos	Características principales
Bancos	Todos los tipos de servicios principales e identificados	Basados en las ganancias
Sindicato crediticio y cooperativas	Depósitos, ahorros, préstamos, chequeras	Generalmente no se basan en las ganancias. Sus miembros son los dueños quienes prestan y ahorran.
Instituciones financieras Micro	Ahorros y pequeños préstamos	Su público meta son aquellas personas con pocos recursos financieros, trabajadores por cuenta propia y grupos de personas.
Asociaciones rotantes de ahorro y crédito (ROSCA)	Ahorros y préstamos	No formal, sus dueños y propietarios son miembros que ahorran y prestan. La meta es la solidaridad a través de “amigos ayudando a amigos”.
Banca Móvil	Ahorros, transferencias monetarias, pagos de cuentas o facturas desde billetera electrónica	Puede ser para con fines de lucro o sin fines de lucro, pero está basada en línea y en las tecnologías de

		telecomunicación (redes de teléfono móvil e internet).
--	--	--

Rotafolio 3: Criterios para seleccionar una institución financiera

Costos: ¿Son sus servicios más baratos, en comparación con otros?

Conveniencia: ¿Qué tan conveniente es hacer negocios con esa institución financiera o comercial?

Servicio al Cliente: ¿Cómo trata su personal a los clientes como yo? ¿Son sus servicios al cliente y su soporte técnico confiables?

Escoge una institución financiera que te ayude a ti a cumplir con tus metas financieras a un costo bajo con conveniencia y que te proporcione servicio al cliente confiable.

Rotafolio 4: Resumen de las Preguntas: 3–2–1

3 Cosas que he aprendido sobre las instituciones financieras y los servicios financieros

2 Cosas que yo haría diferente o que opino diferente acerca de las instituciones financieras

1 Pregunta que aún tengo sobre las instituciones financieras

Rotafolio 5: Cosas que me gustaría aprender

Cosas que me gustaría aprender (Esta columna contiene la lista de cosas que los participantes dijeron que querían aprender).	Ahora comprendo yo	Aun no entiendo	Se usarlo	Empezaré a usarlo

Material 1: Tarjetas de Servicios Financieros

Tarjetas de Servicios Financieros

Depósitos

Guarda el dinero de manera segura y permite hacer retiros.

Tarjeta de Débito

Una tarjeta utilizada para pagar bienes y servicios, se reduce de tu cuenta bancaria por parte del Banco y se le envía al beneficiario del pago.

Cheques

Hoja de papel que uno firma utilizada en vez de efectivo para pagar bienes y servicios.

Caja fuerte de seguridad

Una caja bajo llave y segura en un banco donde los documentos importantes pueden ser almacenados.

Ahorros

Cuentas de ahorros con intereses.

Cajero automático (ATM)

Utilizando una tarjeta asociada con tu cuenta bancaria, los cajeros automáticos permiten efectuar transacciones financieras sin tener que ir al banco.

Préstamos

Dinero prestado, incluyendo préstamos personales, préstamos de negocios (para empezar un negocio), préstamos hipotecarios (préstamos para comprar una casa, propiedad o negocio)

Transferencias electrónicas

Es la transferencia de fondos a individuos en Instituciones, incluyendo Bancos u otras cuentas bancarias.

Seguros

Un contrato que garantiza una cuota para pagar algo de valor si se pierde, se daña o si es robado.

Negociaciones Financieras

Fundamento de la Sesión

Los participantes desarrollan un plan de negociación y practican sus destrezas de negociación.



Tiempo 2 horas, 10 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. En parejas, los participantes describirán por lo menos dos situaciones donde son necesarias las negociaciones financieras.
2. Con base en un escenario dado, los participantes practicarán la negociación en parejas.
3. Despues de practicar la negociación, los participantes crearán un plan de negociación para su propia situación (o una situación dada)

Prerrequisitos

Gastos: Necesidades y Deseos

Ahorros: ¡Recompénsate!

Uso Inteligente de los Préstamos

Conozcamos a la Instituciones Financieras

Contenido de la Sesión

Motivación	Dramatización de roles - negociación: compartir naranjas (25 min)
Información	Definición de negociación (45 min)
Práctica	Negociación de un par de jeans (40 min)
Aplicación	La negociación y yo (20 min)

Negociaciones Financieras

Preparación del Facilitador:

1. Prepare Rotafolio
2. Adapte el nombre y la moneda en la dramatización de roles
3. Fotocopie el Material (hay cinco en esta sesión)

Materiales:

- **Equipo**

1. Rotafolio
2. Marcadores o tiza
3. Cuadernos y lápices tintas/lápices grafitos

- **Materiales**

Material 1A: Instrucciones confidenciales de Mani

Material 1B: Instrucciones confidenciales de Naomi

Material 2A: Información confidencial del comprador

Material 2B: Información confidencial del vendedor

Material 3: Plan de negociación

- **Material del Capacitador**

Material del Capacitador 1: Rotafolio

Motivación



Tiempo: 25 minutos



Material del Capacitador:

- Material del Capacitador 1: Rotafolio 1: Dibujo 11 Naranjas
- Material 1A: Instrucciones confidenciales de Mani
- Material 1B: Instrucciones confidenciales de Naomi

Dramatización de Roles - Negociación: Compartir Naranjas

Los participantes actúan una negociación financiera en una dramatización.

1. Presente el Material del Capacitador 1: Rotafolio 1: 11 Naranjas

Los participantes deben organizarse en parejas. Dígales a los participantes que van a realizar una dramatización de roles entre Mani y Naomi. Deben decidir quién va a ser Mani y quien va a ser Naomi en la dramatización.

Adaptación:

Cambie los nombres para que se adecúen al perfil de los participantes.

 **NOTA:**

Si el número de participantes es impar, un grupo tendrá tres participantes, dos dramatizarán uno (Mani o Naomi).

Una vez que los participantes hayan escogido sus roles, pídaleles escuchar el siguiente escenario: *"Mani y Naomi han recibido 11 naranjas de su tío. Ellos han decidido compartir las naranjas. Sin embargo, parecen no estar de acuerdo en cuántas naranjas le tocan a cada uno"*.

"Se van a reunir para discutir una manera justa de repartir estas naranjas".

Explíquenles que usted va a pasarle unas instrucciones confidenciales o secretas a cada actor. "No se las muestren a nadie". Pida a los participantes quién va a actuar como Mani que levantar su mano. Distribuya el Material 1A a estas personas. Distribuya el [Material 1B](#) a aquellos que van a actuar el rol de Naomi.

Pídale a los participantes tomarse 1 a 2 minutos para preparar sus discusiones. Despues de 2 minutos, pídale a los participantes empezar a discutir entre ellos cómo compartir las naranjas. Tienen cinco minutos.

Después de las discusiones, resuma lo que sucedió con los participantes utilizando las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles parejas llegaron a un acuerdo?
- ¿Cuáles fueron los términos del acuerdo? (Escríbalos).
- ¿Qué estaba tratando de hacer cada uno de ustedes?

 **NOTA:**

Algunas respuestas posibles a la tercera pregunta: "Convencer al otro".

- ¿Había alguna manera en que cada uno de ustedes pudiera quedarse con 11 naranjas?

 **NOTA:**

Si hay una pareja que haya llegado a ese acuerdo (que Mani usaría la naranja y Naomi la concha), pregúntele como lo lograron. No se espera que ellos planteen dicha situación.

Resuma: *"Durante este ejercicio ustedes trataron de persuadir a su primo permitirles quedarse con la máxima cantidad de naranjas. Algunos de ustedes decidieron dividirla para quedarse con 5 ½ cada uno. Pero parece que no había forma que todos se quedarán con 11 naranjas. Sin embargo, si hubiesen preguntado por qué la otra persona quería las naranjas, ustedes hubieran descubierto que Mani quería solamente el jugo y Naomi solamente la concha. Así que Naomi pudo haber quitado la concha de las 11 naranjas y luego darle a Mani las naranjas para sacarles el jugo."*

“Si no recibieron 11 naranjas, no se preoculen, esperemos que para el final de la sesión puedan hacer ese tipo de cosas.”

Información



Tiempo: 45 minutos

Material del Capacitador:

- Material del Capacitador 1: [Rotafolio 2: Definición de Negociación](#)
- Material del Capacitador 1: [Rotafolio 3: Algunas situaciones de negociación financiera](#)
- Material del Capacitador 1: [Rotafolio 4: Resultados de la negociación](#)
- Material del Capacitador 1: Rotafolio 5: Preparándose para la negociación financiera
- Material del Capacitador 1: [Rotafolio 5: Saber escuchar durante la negociación](#)

Definición de negociación

Los participantes considerarán lo que significa negociar e identificarán los pasos en los cuales se requiere de la negociación financiera.

1. Diga: *“La mayoría de ustedes dijeron que estaban tratando de persuadir a su compañero para permitirles quedarse con más de la mitad de las naranjas. Ustedes estaban tratando de hacer eso a través de la discusión.”*

Presente el [Rotafolio 2](#) y pídale a ellos que lean la definición de negociación:

Negociación es comunicarse con otros para llegar a un acuerdo que nos ayude a alcanzar nuestras metas. La negociación financiera involucra un acuerdo acerca de metas financieras.

Mencione el hecho de que es mejor negociar un acuerdo cuando lo hacemos a través de una comunicación respetuosa y con persuasión.

2. Solicite a los participantes que en parejas piensen en una situación en la cual podría ser necesaria la negociación financiera.

3. pídale a cada pareja compartir sus respuestas y escribir las en un Rotafolio mientras van hablando.

NOTA:

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Presente el [Rotafolio 3](#). Diga: *“Ustedes han mencionado situaciones donde se necesita de una negociación financiera, y que pueden ser resumidas en cuatro categorías principales:*

- a. *Comprar/pagar y vender, proveer cosas o servicios*
- b. *Acceder a servicios financieros, tales como préstamos, ahorros, o abrir una cuenta bancaria*
- c. *Determinar un salario o beneficios relacionados al trabajo*

d. *Administrar dinero con otras personas tales como amigos, colegas o familiares”*

Pregunte a los participantes: “*Viendo los diferentes resultados que obtuvieron de la negociación de las naranjas, ¿Cuáles dirían ustedes que son algunas formas en que pueden concluir las negociaciones?*”.

Presente el Rotafolio 4: Resultado de la Negociación.

Resuma comparando sus respuestas con el [Rotafolio 4](#).

Diga: “*Ustedes observaron durante su ejercicio que los siguientes cinco resultados pueden ocurrir con una negociación:*

- “**Ganar-ganar** — todas las personas involucradas cumplen sus metas. Por ejemplo en el ejercicio Mani y Naomi cada uno obtuvo 11 naranjas. En el caso de comprar, el cliente compra al precio que él o ella desea, y el vendedor vende lo que él o ella quiere.
- “**Mita-mita o '50 y 50'** — todas las personas o todas las partes involucradas en la negociación obtienen la mitad de lo que deseaban. En el caso de las naranjas, Naomi y Mani - cada uno obtuvo 5 ½. En el caso del ejemplo de comprar/vender, el comprador y el vendedor no obtienen todo lo que quieren, pero no sienten como que el otro recibió más que ellos. Por ejemplo, el comprador quiere comprar el producto a \$6 y el vendedor quiere venderlo a \$8 o persuadir al comprador comprar dos productos a \$7 cada uno. Finalmente ellos llegan a un acuerdo en el cual el comprador compra solamente un producto a \$7.
- “**Ganar-Perder** — una de las personas involucradas obtiene lo que él o ella desea y la otra persona obtiene menos de lo que él o ella desea, o nada. En el caso de las naranjas, uno de los dos obtiene 6 o más naranjas. En la situación de compra y venta el comprador compra a un precio que él o ella desea y el vendedor vende a un precio que podría no permitirle generar una ganancia, o podría incluso perder dinero. (Esto podría suceder si el vendedor necesita con urgencia algo de dinero - tal vez para una emergencia o para hacer algún pago de sus productos).
- “**Perder-perder** — las personas involucradas no llegan a un acuerdo. En el caso de las naranjas, Mani y Naomi no acuerdan como compartir las naranjas. Podría ser que se convierta en un gran pleito y de manera tal que el tío decida quitarles las naranjas. En el caso de comprar y vender, la venta no sucede y el vendedor y el comprador no quieren hacer negocios el uno con el otro.
- “**Acuerdo con ayuda** — las personas involucradas acuerdan estar en desacuerdo, y detienen la negociación y buscan a alguien que los ayude a alcanzar un acuerdo. En el caso de las naranjas, Naomi y Mani deciden pedirle a su tío ayudarles a decidir cómo compartir las naranjas. En algunos casos, el comprador y el vendedor pueden decidir traer a otra persona llamada un mediador, para ayudarles a alcanzar un acuerdo. Esto suele suceder en negociaciones de negocios importantes.”

Pregunte: “*¿Cómo se prepararon para negociar las naranjas?*”

Presente el Rotafolio 5: Preparándose para la negociación financiera.

En la medida que usted vaya cubriendo cada punto en el Rotafolio, pídale a los participantes reflexionar acerca de cómo se prepararon ellos para la negociación de las naranjas.

Diga: “*Para alcanzar un acuerdo que les satisfaga, es importante estar preparados para su negociación financiera*”.

- **¿Sé lo suficiente acerca del tema que voy a negociar?** — entre más información tienen, mejor preparados estarán, por ejemplo si la negociación se trata de comprar algo, entre más información tengan sobre los precios, los vendedores, etc. mejor podrá negociar un buen precio. Busquen consejo y aprendan más acerca del tema.
- **¿Qué quiero lograr y por qué?** — es importante que tú mismo respondas estas preguntas. Cuando tú sabes lo que quieres y por qué, puedes enfocarte en lo que realmente es importante, en los motivos del por qué tú quieres lo que quieres. Pídale a los participantes pensar de nuevo en la dramatización de Mani y Naomi:
 - “*¿Qué quería Mani?*” (Respuestas: más naranjas.)
 - “*Por qué?*” (Respuesta: Porque el necesitaba más jugo de naranja.)
 - “*¿Qué quiere Naomi?*” (Respuesta: Más naranjas.)
 - “*Por qué?*” (Respuesta: Porque ella necesita las conchas de las naranjas para hacer sus pasteles.)
 - “**¿Qué quiere la otra persona y por qué?** Es importante saber lo que quiere la otra persona y el por qué. Incluso si tú crees que los sabes, durante la negociación, siempre pregunta “*¿Qué deseas y por qué?*”

Pregunte: “*Por qué creen ustedes que es importante saber lo que la otra persona quiere?*”

Diga: “*En el caso de las naranjas, si Naomi y Mani hubiesen sabido el por qué la otra persona quería las naranjas, ellos hubieran podido trabajar juntos para llegar a un acuerdo “Ganar-ganar”.*

Mencione que en ocasiones, incluso sabiendo lo que quiere el otro y por qué, no se llega a una solución de “ganar - ganar”, pero puede llevar a una situación aceptable, ya sea “50 - 50” o “acordar en estar en desacuerdo” sin ningún acuerdo. Aun así, ninguna de las personas estarían molestas el uno con el otro, como suele suceder en una situación “perder-perder” o “ganar-ganar”.

Diga: “*Por ejemplo: Aquí hay una situación de compra-venta: la compradora quiere pagar un cierto precio porque ella no tiene más dinero del que está ofreciendo. El vendedor quiere vender a un cierto precio (más alto de lo que está proponiendo la compradora) porque por debajo de ese precio el vendedor no tendrá una ganancia. Ambos pueden acordar estar en desacuerdo, así que no habría venta. También pueden encontrar una solución juntos, si por ejemplo, a la compradora realmente le gusta el producto y el vendedor quiere mantener un cliente.*”

¿Qué ventajas tienes? — La ventaja depende de la situación. Una ventaja podría ser:

- Muchas opciones o elecciones para alcanzar tu meta, por ejemplo para un comprador que sabe de muchos vendedores que venden el mismo producto con diferentes precios.

- **Más Tiempo** — la otra persona podría llegar a un acuerdo más rápido porque él o ella tienen prisa, pero tú tienes más tiempo para esperar.
- **¿Qué ventajas tiene la otra persona?** — siempre trata de entender las ventajas de la otra persona. Te da a ti una mejor comprensión de la situación y qué tan lejos puedes llegar para alcanzar tus metas.
- **¿Cómo empezar? Introducción** — quieres crear un buen ambiente para la negociación. Empieza saludando a la persona. Debes ser cortés y mostrar que te interesa la persona y la actividad sobre la cual están negociando. De ser posible, permite a la otra persona iniciar expresando lo que desea. Si inicia la otra persona, escucha cuidadosamente. Puedes obtener la respuesta a la pregunta, “¿Qué quieren y para qué lo quieren?”.

Pregunta: *“Durante la negociación de las naranjas, ¿Cuántos de ustedes sabían el por qué Mani o Naomi querían naranjas?*

Después de escuchar a los participantes diga: *“La negociación ocurre a través de la comunicación. Un elemento importante de la comunicación es la escucha efectiva. La única manera de saber lo que la otra persona quiere y el por qué, es sabiendo escuchar.”*

Tú escuchas mejor al:

- Hacer preguntas.*
- Motivar a la otra persona a explicar más.*
- Resumir lo que la otra persona ha dicho para asegurarte que lo has entendido.*

Cuando es tu turno de hablar:

- Habla claramente y cortésmente.*
- Mantente enfocado en lo que túquieres.*
- Utiliza lo que has aprendido de la otra persona, de ser posible”.*

Pregunte si hay consultas. Si no las hay, Diga: *“Apliquemos todas estas ideas en un escenario.”*

Práctica



Tiempo: 40 minutos



Material del Capacitador:

- Material 2a: [Información confidencial del comprador](#)
- Material 2b: [Información confidencial del vendedor](#)
- Material 3: [Plan de negociación](#)

Negociando un par de Jeans

Los participantes utilizan sus habilidades de negociación durante una dramatización.

1. Dígale a los participantes que ahora que ya conocen los pasos involucrados en la negociación, van a dramatizar otro escenario.

Pídale a los participantes formar nuevas parejas y decidir quién será el vendedor y quien será el comprador. Luego lea el siguiente escenario:

"Es la temporada de fiestas. La gente se está alistando para el año nuevo. Esta negociación ocurre en el mercado entre el dueño de una tienda de ropa y un cliente regular. Ambos se conocen. No es la primera vez que este cliente ha comprado ropa en la tienda. En este mercado el precio es negociable, ésta vez están negociando el precio de un par de jeans."



NOTA:

Si el número de participantes es impar, habrá un grupo de 3. Pídale a dos participantes de los grupos de 3 dramatizar el rol del vendedor.

El facilitador también puede organizar el grupo para el ejercicio de la siguiente forma: organice grupos pequeños para que se preparen para cada rol. Si el grupo es grande, podría haber dos grupos preparándose para ser el vendedor y dos grupos grandes para ser el comprador. Ellos trabajan en su preparación juntos y luego seleccionan a una persona que de hecho va a dramatizar ese rol.

Una vez que los participantes han seleccionado sus roles, distribuya el [Material 2a](#) y [Material 2b](#) a los participantes, respectivamente. Esta información es confidencial y no debe ser compartida antes de la negociación.

Distribuya el [Material 3](#) a cada participante.

Dígales que tienen unos pocos minutos para prepararse para la negociación.

Realice la dramatización.

Después de 5 minutos, detenga la negociación y empiece un resumen preguntando:

- a. *"¿Cómo les fue con la negociación? ¿Fue mejor que la primera?"*
- b. *"¿Qué ocurrió en su negociación? ¿Compraron? ¿Vendieron? ¿A qué precio?"*
- c. *"¿Cómo se sintió cada uno de ustedes al final?"*
- d. *"¿Qué tipo de resolución obtuvieron? (Haga referencia a los diferentes tipos de resultados) ¿Por qué creen ustedes que sucedió esto?"*
- e. *"¿Quién tuvo tiempo para preparar la resolución? (Pídale a un voluntario vendedor y a un voluntario comprador explicar cómo se preparó cada uno)."*
- f. *"¿Qué destrezas o habilidades de negociación fueron difíciles de aplicar?"*
- g. *"¿Cómo le fue a tu compañero en la negociación?"*
- h. *"¿Es esa una negociación que alguno de ustedes han experimentado en la vida real?"*

Felicite a los participantes por su desempeño.

Resuma: “Recuerden que la negociación es un ejercicio de comunicación para alcanzar un acuerdo que los satisfaga a ustedes y a la otra persona también. Es importante prepararse bien, ser cortés, pensar en los intereses tuyos y en los intereses de la otra persona involucrada, y escuchar cuando los demás hablen”.



NOTA:

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Aplicación



Tiempo: 20 minutos



Material del Capacitador:

- Papel de Rotafolio.
- Cuadernos de los participantes.

La Negociación y Yo

Los participantes se prepararán para una negociación.

1. Diga: “Quisiera que cada uno de ustedes piense en una situación financiera real en las cuales ustedes estén/hayan estado involucrados.

- a. Brevemente describan la situación en sus cuadernos.
- b. Elaboren un plan de negociación utilizando el Material 3.”

Camine alrededor para monitorear el progreso.

Después del ejercicio, pídale a uno o dos voluntarios compartir sus planes.



NOTA:

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 3.

Asegúrese que cada participante realice el ejercicio. Con aquellos que no puedan escribir adecuadamente, usted puede optar por tener una descripción de la situación oralmente sin perturbar al resto de la clase.

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sección de Información

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la sección de Práctica.

El Objetivo de Aprendizaje 3 es evaluado en la sección de Aplicación.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: [¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Referencias

Microfinance Opportunities, Citigroup Foundation, Freedom from Hunger. *Financial Negotiations: Communicate with Confidence.*

Material del Capacitador 1—Rotafolio

Rotafolio 1: Dibujo de 11 naranjas

Rotafolio 2: Definición de Negociación

Negociación es comunicarse con otras para llegar a un acuerdo que te ayude a ti a alcanzar tus metas. La negociación financiera involucra un acuerdo sobre las metas financieras.

Rotafolio 3: Algunas situaciones de negociación financiera

1. Comprar/pagar y vender/proveer cosas o servicios.
2. Acceder a los servicios financieros tales como un préstamo, ahorros, abrir una cuenta bancaria, etc.
3. Determinar un salario laboral y los beneficios.
4. Manejo del dinero con otras personas, tales como amigos, colegas o familiares.

Rotafolio 4: Resultados de la Negociación

Posibles resultados de la Negociación	Possible impacto
Ganar–Ganar	😊 😊
Mita–Mita o “50–50”	😐 😐
Ganar–Perder	😊 😞
Perder–Perderos	😞 😞
Acuerdo con ayuda	😊 😊

Rotafolio 5: Preparándose para una Negociación Financiera

¿Sé lo suficiente sobre lo que voy a negociar? Compila información, busca consejo y aprende acerca del tema.

¿Qué quiero lograr y por qué? Es importante determinar esto, porque te ayuda a saber lo que puedes sacrificar.

¿Qué quiere la otra persona y por qué? Es importante saber lo que quiere la otra persona y el por qué.

¿Cuáles ventajas tienes? La ventaja depende de la situación.

¿Cuáles ventajas tiene la otra persona? Siempre trata de comprender las ventajas de la otra persona.

¿Cómo comenzar? Introducción: Sé cortés; demuestra que te importa la otra persona, y permite inicie la conversación. ¡Escúchale!

Rotafolio 6: Saber Escuchar Durante la Negociación

Tú escuchas mejor cuando:

1. Haces preguntas.
2. Motivas a la otra persona a hablar más.

3. Resumes lo que la otra persona dijo para asegurarte que has entendido.

Cuando sea tu turno de hablar:

1. Habla claramente y cortésmente.
2. Mantente enfocado en lo que tú quieras.
3. Utiliza lo que has aprendido de la otra persona, de ser posible.

Material 1^a — Instrucciones Confidenciales de Mani

Tú y tu prima Naomi acaban de recibir 11 naranjas de tu tío para compartir el uno con el otro.

Se va a jugar un gran partido de futbol pronto y tú sabes que durante ese partido de futbol a las personas les gustará tomar mucho jugo de naranja.

Tú meta es hacer una gran cantidad de jugo de naranja. Entre más naranjas obtengas, más jugo podrás hacer y vender durante el partido. Una naranja te da para un vaso de jugo, el cual puedes vender. Este es dinero rápido, ya que no tienes que comprar las naranjas.

Te vas a reunir con Naomi para persuadirla para que te deje quedarte con la mayor cantidad de naranjas posibles.

Material 1b—Instrucciones Confidenciales de Naomi

Tú y tu primo Mani acaban de recibir 11 naranjas de tu tío para compartir el uno con el otro.

Durante los fines de semana vendes pasteles de naranja y esto te genera algo de dinero. De una naranja, solamente puedes utilizar la concha para hacer tus pasteles. Así que, entre más naranjas obtengas, más conchas de naranja tendrás para poder hornear más pasteles para la venta.

Te vas a reunir con Mani para persuadirlo que te permita quedarte con la mayor cantidad de naranjas posible. Vas a tener para hornear más pasteles.

Material 2a — Instrucciones Confidenciales del Comprador

Es la época de las fiestas. Todos se están preparando para el año nuevo. Tú quieres darle a tu primo un par de jeans que acabas de ver en una de tus tiendas favoritas del pueblo. A ti realmente te gustan los jeans y si el vendedor te da un buen precio, incluso estarías dispuesto a comprar un par para ti.

La última vez que viste el precio, los jeans valían \$8. Le dijiste al vendedor que te parecía que el precio aún estaba un tanto alto; pero que pensarías acerca del precio y vendrías hoy para ver si lo compras. Tienes \$10 para gastar en regalos para la época de fiestas, pero también tienes que comprar regalos para ti mismo.

Algunas cosas que debes saber (el vendedor no sabe esto):

Tú estás dispuesto a comprar los jeans a no más de \$6 por par y si el par de jeans vale \$5, incluso podrías comprar dos (uno para ti y el otro para tu primo).

Hay otras pocas tiendas que están vendiendo jeans a \$5 el par, pero tú no confías en la calidad de esos jeans. Haz estado comprando ropa en esta tienda y siempre has estado satisfecho con la calidad de la ropa, así que prefieres comprar aquí.

Te vas a reunir con el vendedor en 5 minutos.

Material 2b—Instrucciones Confidenciales del Vendedor

Es la época de las fiestas. Todos se están preparando para el año nuevo. Tienes un buen cliente que va a venir a negociar un par de jeans que estás vendiendo por \$8. Consideras a este comprador en particular un cliente leal, ya que siempre compra cosas aquí, pero parece que no será fácil que el cliente quiera comprarlo a \$8.

Te estás alistando para reunirte con el cliente, quién vendrá pronto.

Algunas cosas que debes saber (el cliente no sabe esto):

Tú estás dispuesto a vender los jeans a \$7; por debajo de ese precio perderías dinero si el cliente solamente se lleva un par de jeans. Podrías venderlo a \$6 si el cliente está dispuesto a comprar dos jeans en vez de uno.

Puedes vender los jeans dándole un préstamo, si el cliente acuerda pagarte dentro de un mes con un cargo adicional de \$2.

Hay otras tiendas vendiendo jeans a \$5 el par y el cliente sabe esto. Pero tú no sabes si el cliente decidiría ir ahí.

El proveedor de la marca de los jeans te regaló camisetas gratuitas. Haz estado utilizando estas camisetas para premiar a tus buenos clientes. Podrías darle a tu cliente una de éstas para motivarlo a comprar los jeans.

Te reunirás con el cliente dentro de 5 minutos.

Material 3—Plan de Negociación

Preguntas para mí	Mis respuestas
¿Sé lo suficiente acerca del tema que voy a negociar? <i>Compila información, busca consejo y aprende sobre el tema.</i>	
Qué quiero lograr y por qué? <i>Es importante que averigües las respuestas a estas preguntas por ti mismo</i>	
¿Qué quiere la otra persona y por qué? <i>Es importante saber lo que quiere la otra persona y por qué.</i>	
¿Qué ventajas tengo?	
¿Qué desventajas tienen las otras personas?	
¿Cómo comenzar? Introducción: <i>Se cortés, demuestra que te interesa la otra persona, y permite que la otra persona empiece la conversación. Escucha cuidadosamente.</i>	

¡Dime Lo Que Sabes! (Opcional)

Fundamento de la Sesión

Esta sesión modular les permite a los participantes evaluar lo que han aprendido durante cada sesión a través de un juego.



Tiempo 45 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

Jugando un juego de riesgo, los participantes responderán correctamente por lo menos dos de las tres preguntas formuladas acerca del contenido de educación financiera (en equipos).

Prerrequisitos

Los participantes tendrán que haber participado ya en las sesiones que están siendo evaluadas.

Contenido de la Sesión

Conformar Equipos	Conformar equipos (5 min)
Instrucciones	Instrucciones para los equipos (5 min)
Jugar el Juego	¡Que el juego comience! (30 min)
Reflexión	Reflexión acerca del juego (5 min)

¡Dime Lo Que Sabes!

Preparación del Facilitador:

1. Prepare una caja que contenga la misma cantidad de números en piezas de papel. (1- 2- 3- 4). Esto será utilizado para conformar los equipos. Por ejemplo si hay 3 equipos de 4 participantes cada uno, (12 participantes), entonces prepare cuatro 1s, cuatro 2s, cuatro 3s y cuatro 4s.
2. Escoja las sesiones que serán incluidas en el juego de la lista de sesiones en las tablas de preguntas y la fórmula de respuestas. Es bueno jugar el juego después de 4 o 6 sesiones.
3. Seleccione las columnas adecuadas para la sesión. Hay tres sesiones por página. Cada una tiene cuatro preguntas que incluyen preguntas de 100, 200, 300 y 400 puntos. El facilitador decidirá en cuales sesiones debe enfocarse y extraerá aquellas sesiones de toda la tabla.
4. Prepare el tablero de preguntas (con las preguntas, las respuestas y los puntos)
5. Prepare la tabla de puntos para incluir a cada equipo.

Materiales:

- **Equipo**
 1. Papeles de Rotafolio
 2. Marcadores o tiza
 3. Cinta adhesiva
- **Material del Capacitador**

Material del Capacitador 1: [Rotafolio](#)

Material del Capacitador 2: Una caja con hojas de papel con números (1, 2, 3, 4) para formar los equipos

Material del Capacitador 3: Premio: una caja de confites u otro precio (Opcional)

Organice Los Equipos

 **Tiempo:** 5 minutos

 **Material del Capacitador:**

1. Una caja con hojas de papel
2. Una hoja de papel de Rotafolio en limpio para cada equipo
3. Marcadores para cada equipo
4. Material del Capacitador 1: [Rotafolio](#)

Organización de los equipos

Los participantes conforman sus equipos de “Riesgo!” y le asignan nombres a sus equipos.

1. Explique que los participantes jugarán un juego que se llama “¡Dime que lo que sabes!”. Ellos empezarán conformando equipos. Camine alrededor del salón hablando con cada participante y

pídale sacar de la caja una pieza de papel con número. Aquellos que tienen el mismo número deben formar equipo.

Adaptación:

De ser posible, adapte el nombre “¡Dime lo que sabes!” al contexto local. Si hay un juego de televisión local similar al de riesgo (Jeopardy) en inglés, puede tomar eso en cuenta.

Los participantes deben formar sus equipos, seleccionar el nombre de su equipo y luego escribir el nombre de su equipo en su Rotafolio.

Instrucciones



Tiempo: 5 minutos

Instrucciones para los equipos

Los participantes reciben instrucciones del facilitador, quién también explica su papel/rol.

1. Cuando los equipos estén listos, diga: “*Permitanme darles algunas instrucciones e información acerca del juego.*”
2. Proporcione las siguientes instrucciones a los equipos:
 - a. Cada grupo seleccionará una caja del tablero de preguntas. Cada caja está identificada por un número. El número es la cantidad de puntos que vale la pregunta.
 - b. Los números más bajos tienen preguntas más fáciles. Los números más altos tienen preguntas más retadoras.
 - c. Los equipos tomarán turnos seleccionando una caja y responderán las preguntas. Un equipo puede seleccionar cualquier caja que no haya sido seleccionada previamente.
 - d. Si un equipo no responde a una pregunta correctamente, entonces la pregunta va al siguiente equipo. Sin embargo, el siguiente equipo no pierde su turno para seleccionar su propia pregunta.
 - e. El facilitador llevará registro de los puntos de cada equipo en la tabla de puntos.
 - f. El equipo con la calificación más alta al final del juego gana esta actividad y el juego.

A jugar el Juego



Tiempo: 30 minutos (varía)

Reflexión



Tiempo: 5 minutos

Reflexionando acerca del juego

Los participantes discuten las brechas en el conocimiento con los facilitadores.

- 3.** Felicite a los ganadores. Dele a los ganadores un premio.

Felicite a todos los participantes por su esfuerzo.

Repase cualquier concepto que a los participantes les haya costado entender, es decir, una pregunta que surgió varias veces o que quedó sin responder.

Pregunte a los participantes si aún tienen preguntas acerca de las seis sesiones que se cubrieron durante el juego. Discuta sus preguntas.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: [¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?]

Material del Capacitador 1—Rotafolio

Rotafolio 1: Tablero de Preguntas

Valor del dinero en el tiempo	Fuentes de ingresos	Funciones del dinero	Gastos: Necesidades y Deseos	Definición de metas financieras	Elaboración de un Presupuesto Personal	Ahorros: ¡Recompénstate!
100	100	100	100	100	100	100
200	200	200	200	200	200	200
300	300	300	300	300	300	300
400	400	400	400	400	400	400
Uso inteligente de los préstamos: ¡No es mi dinero!	¿Regístralos! Saber llevar registros financieros	¡Así es la vida! Saber lidiar con los acontecimientos del ciclo de vida	Conozcamos a las instituciones financieras	Donde ahorrar: ¿En Mi Cama o en el Banco?	Negociaciones Financieras	¿Cómo Utilizar El Dinero Efectivamente?
100	100	100	100	100	100	100
200	200	200	200	200	200	200
300	300	300	300	300	300	300
400	400	400	400	400	400	400

Rotafolio 2: Tablero de Puntos

Ronda	Equipo (Nombre)	Equipo (Nombre)	Equipo (Nombre)
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
Total			

El valor del dinero en el tiempo: ¡El tiempo es dinero!	Fuentes de ingresos	Las funciones del dinero
100 Verdadero o Falso: Antes de la existencia del dinero en papel y en monedas, las personas no compraban ni vendían cosas.	100 Nombra dos fuentes de ingresos personales.	100 Nombra dos cosas que el dinero te ayuda a hacer.
<u>Posibles respuestas:</u>	<u>Posibles respuestas:</u>	<u>Posibles respuestas:</u>
FALSO	Salarios laborales. Intereses y dividendos de los ahorros o inversiones. Mesadas familiares.	Comprar cosas que necesitas. Efectuar pagos tales como deudas y salarios a los empleados.
200 ¿Qué son los intereses?	200 ¿Cuáles son las dos formas de ingresos que las personas pueden recibir?	200 Verdadero o falso: ¿El dinero puede comprar los sentimientos y los derechos de una persona?
<u>Posibles respuestas:</u>	<u>Posibles respuestas:</u>	<u>Posibles respuestas:</u>
El monto de dinero que el prestamista cobra al prestatario, además del monto original prestado. El monto depende de la tasa, de la duración del préstamo y del monto original prestado.	Formas monetarias (dinero) y formas no monetarias (bienes y servicios)	FALSO
300 ¿Mencione una consecuencia de recibir el mismo monto de dinero en un año en comparación a recibirla hoy?	300 ¿Cuál es la diferencia entre Ingresos Brutos e Ingresos Netos?	300 Además de comprar, menciona dos cosas que el dinero te ayuda a hacer.
<u>Respuesta esperada:</u>	<u>Respuesta esperada:</u>	<u>Respuesta esperada:</u>
No tienes acceso al dinero, así que no puedes hacer las cosas que harías habrías hecho hoy, si tuvieras el dinero (costo de oportunidad).	Los ingresos netos son los Ingresos brutos menos las deducciones y los impuestos. Los ingresos netos son los fondos disponibles que puedo utilizar.	Pagar una deuda. Pagarle a alguien por un servicio que necesito (un mecánico que arregle mi bicicleta) Tener una cuenta de ahorros.
400 Le quitas prestados \$10 a un amigo con una tasa de interés del 10% mensual. ¿Cuánto tendrás que pagar a tu amigo después de un mes?	400 Mani trabaja 40 horas a la semana con una tasa por hora de \$7.50. Después de dos semanas, él se ha ganado \$600 antes de impuestos y deducciones. ¿Los \$600 representan los ingresos brutos o netos?	400 Menciona dos motivos por los cuales los chocolates no pueden ser considerados dinero.
<u>Respuesta esperada:</u> El monto prestado: \$10 Intereses: $\$10 \times 10 / 100 = \1 Monto a pagar = \$11	<u>Respuesta esperada:</u> Ingresos brutos	<u>Respuesta esperada:</u> No puede ser utilizado para comprar cosas o para pagar por servicios. No puede ser ahorrado para ser utilizado en el futuro- para pagar cosas. Son perecederos (se arruinan).

Gastos: Necesidades y Deseos	¡Así es la vida! Saber lidiar con los acontecimientos del ciclo de vida	¡Regístralos! Saber llevar registros financieros
100 ¿Qué son las necesidades? Mencione dos ejemplos.	100 Veradero o falso: construir buenas relaciones con las personas puede ayudarte a lidiar con los acontecimientos inesperados de la vida.	100 Veradero o falso: Puedes llevar tu registro financiero solamente cuando tienes un trabajo.
Respuestas esperadas:	Respuestas esperadas:	Respuesta esperada: FALSO
Cosas sin las cuales no puedes vivir, que son necesarias para la sobrevivencia de uno. Agua y alimentos.	VERDADERO	
200 ¿Qué son los deseos? Mencione dos ejemplos.	200 Hagan una lista de dos acciones que emprenderán en el caso de un acontecimiento positivo de la vida.	200 Menciona dos documentos financieros que necesitan guardarse bajo seguridad.
Respuestas esperadas:	Posibles respuestas:	Respuestas esperadas:
Cosas que a uno le gustaría tener, pero puede vivir sin ellas. Por ejemplo, ropa de marca, gaseosas).	Ahorrar/gastar Invertir en una pequeña actividad que genere ingresos.	Comprobante de pago (Recibos) Estados bancarios (cuentas de ahorros).
300 Veradero o falso: ¿Para reducir mis gastos totales, yo empiezo por reducir mis necesidades. Por qué?	300 Menciona un ejemplo de acontecimiento inesperado de la vida con impacto financiero positivo, un ejemplo de un evento inesperado con impacto financiero negativo.	300 Menciona dos ventajas de llevar registros.
Respuestas esperadas:	Respuestas esperadas:	Respuestas esperadas:
FALSO. Las necesidades son más importantes que los deseos.	Una enfermedad o accidente grave con grandes cuentas o facturas médicas o pérdidas de ingresos; desastre natural con daño a la casa, carreteras, o granja.	Sabes dónde está siendo usado tu dinero y como. Puedes encontrar errores cuando ocurren.
400 Explique una forma de definir prioridades de gastos.	400 Mencione dos formas de prepararse para acontecimientos inesperados negativos de la vida.	400 Al registrar los gastos y los ingresos, ¿Qué tipo de información es importante anotar?

<u>Respuestas esperadas:</u> Separa tus necesidades de tus deseos. Clasifica tus necesidades por orden de importancia preguntando lo siguiente, "Si no compro o no pago, que sucederá". Determina el costo de cada gasto.	<u>Repuestas esperadas:</u> Desarrolla buenas relaciones con las personas.	<u>Respuestas esperadas:</u> La descripción de la transacción, el monto y la fecha en que ocurrió la transacción.
--	---	--

Definición de metas financieras	Elaboración de un Presupuesto Personal	Ahorros: ¡Recompénsate!
100 Verdadero o falso: Las metas financieras tienen que establecerse por semana.	100 Verdadero o falso: un presupuesto muestra el dinero que tienes.	100 ¿Qué es ahorrar?
<u>Respuestas esperadas:</u> FALSO - Puedes tener metas financieras de corto plazo.	<u>Respuesta esperada:</u> FALSO — Es un estimado de tus ingresos y gastos futuros.	<u>Respuesta esperada:</u> Apartar dinero con la intención de algo en el futuro o estar preparado para una emergencia.
200 Mencione dos características de las metas financieras.	200 ¿Qué es un excedente presupuestario y qué es un déficit presupuestario?	200 Verdadero o falso: debes ahorrar solamente cuando tienes mucho dinero.
<u>Repuestas esperadas:</u> Medibles — puede ser medidas.	<u>Respuestas esperadas:</u> Un excedente presupuestario: Cuando los ingresos son más altos que los gastos. El déficit presupuestario se da cuando los ingresos son menos que los gastos.	<u>Respuestas esperadas:</u> FALSO — ningún monto es demasiado pequeño para ser ahorrado.
Con un tiempo establecido — hay una fecha cuando se cumplirán o se alcanzarán.		
300 Verdadero o falso: sólo las personas que tienen un trabajo pueden definir metas financieras.	300 Menciona dos motivos para utilizar un presupuesto.	300 Menciona tres reglas básicas que pueden ayudarte a ahorrar.
<u>Respuesta esperada:</u> FALSO	<u>Respuestas esperadas:</u>	<u>Respuestas esperadas:</u>
	Saber cómo tus ingresos cubrirán tus gastos. Planificar tus gastos.	Ahorra cada vez que recibes ingresos. Gasta menos que tus ingresos. Ningún monto es demasiado poco para ser ahorrado.
400 ¿Cuáles de estas metas son financieras? ¿Por qué? a) Seré adinerado cuando cumpla mis	400 Describa los pasos para elaborar un presupuesto.	400 Verdadero o falso: las personas ahorran solamente para cosas grandes, como construir una casa.

40 años. b) Tengo que ahorrar por lo menos \$1 cada mes durante los siguientes 12 meses.		
<u>Respuestas esperadas:</u>	<u>Respuestas esperadas:</u>	<u>Respuestas esperadas:</u>
b) Porque es específica, medible, es alcanzable y está limitada a un tiempo específico.	Haz una lista de sus ingresos y gastos. Suma sus ingresos en un lado y tus gastos en el otro lado, luego resta los gastos de los ingresos. Si el resultado es negativo, decide cuáles gastos reducir.	FALSO — puedes ahorrar para cosas pequeñas. Incluso es mejor que un joven empiece a ahorrar para cosas pequeñas.

iConozcamos a las Instituciones Financieras!	Donde ahorrar— En Mi Cama o el Banco?	¿Dónde quitar prestado?
100 ¿Qué es una institución financiera?	100 Ahorrar dinero debajo de mi cama es más seguro que ahorrar el dinero en el banco. Verdadero o falso?	100 No tengo que pagar un préstamo de mi banco porque tengo una cuenta de ahorros con ellos. Verdadero o falso?
<u>Respuesta esperada:</u> Es una organización autorizada que ofrece servicios financieros, como cuentas de bancos, ahorros, préstamos, etc.	<u>Respuesta esperada:</u> FALSO	<u>Respuesta esperada:</u> FALSO
200 Las instituciones financieras no ofrecen servicios a las personas que no tienen un trabajo. Verdadero o falso?	200 Haz una lista de dos ventajas de ahorrar el dinero en una institución financiera.	200 Si yo saco un préstamo de \$400 de una institución financiera, tengo que pagar \$400 de vuelta. Verdadero o falso?
<u>Respuesta esperada:</u>	<u>Respuesta esperada:</u>	<u>Respuesta esperada:</u>
FALSO — hay instituciones Micro financieras y otros sindicatos crediticios que proporcionan servicios a los pobres y a las personas con trabajos independientes.	Seguridad. Ganar intereses.	FALSO — generalmente pagarás intereses además del monto prestado.
300 ¿En qué sentido son diferentes los sindicatos crediticios y las asociaciones de préstamo y ahorro a los bancos?	300 Haz una lista de por lo menos dos lugares donde las personas pueden ahorrar su dinero.	300 Aun cuando puedo quitar prestado más de lo que necesito, es mejor solamente quitar prestado exactamente lo que necesito. Verdadero o falso?
<u>Respuesta esperada:</u>	<u>Respuesta esperada:</u>	<u>Respuesta esperada:</u>

Contrario a los bancos, cuyos propietarios son inversionistas, los dueños de los sindicatos crediticios y las asociaciones de préstamo y ahorro son sus miembros, quienes ahorran y prestan.	Banco. Club o Cooperativa de ahorro.	VERDADERO
400 ¿Qué es una asociación rotativa de créditos y ahorro (ROSCA)?	400 Haga una lista de por lo menos tres preguntas que debes preguntarte al decidir donde ahorrar tu dinero.	400 Haga una lista de dos preguntas a considerar al seleccionar donde quitar prestado.
<u>Respuesta esperada:</u> Es un grupo de individuos, quienes generalmente se conocen los unos a los otros o son amigos, y se ponen de acuerdo para reunirse y poder ahorrar y prestar juntos.	<u>Respuesta esperada:</u> ¿Es este un lugar seguro para mi dinero? ¿Cuánto dinero necesito para ahorrar aquí? ¿Cuánto me van a pagar por mantener mi dinero?	<u>Respuestas esperadas:</u> ¿Puedo quitar prestado el monto que necesito? ¿Cuál es la tasa de interés sobre el préstamo? ¿Puedo pagar en montos pequeños bajo un plan o calendario regular?

Negociaciones Financieras	Como utilizar el Dinero Efectivamente	Uso inteligente de un préstamo — no es mi dinero
100 ¿El uso de la violencia es una característica importante en la negociación financiera. Verdadero o falso?	100 ¿La definición de las metas financieras nos ayuda a administrar mejor el dinero. Verdadero o falso?	100 ¿Qué es un préstamo?
<u>Respuestas esperadas:</u> FALSO	<u>Respuestas esperadas:</u> VERDADERO — ayuda a enfocarte en las cosas que quieres lograr.	<u>Respuestas esperadas:</u> Es el dinero que quitas prestado de una persona o de una organización bajo la promesa de pagarlo de vuelta después de un cierto tiempo bajo algunas condiciones acordadas (intereses, plan de pagos, etc.).
200 Haz una lista de dos ejemplos en las cuales la negociación financiera es necesaria.	200 Una de las mejores formas de utilizar mi dinero es priorizando mis gastos. Verdadero o falso	200 Verdadero o falso: Siempre es mejor quitar prestado dinero cuando es posible, en vez de utilizar tu propio dinero.
<u>Respuesta esperada:</u>	<u>Respuesta esperada:</u>	<u>Respuesta esperada:</u> FALSO — los préstamos generalmente vienen con un costo.
Venta o compra de servicios financieros, tales como tomar un préstamo.	VERDADERO	

300 ¿Hablar es más importante que escuchar en una negociación financiera con un vendedor. Verdadero o falso?	300 ¿Qué puede suceder si no utilizas tu dinero adecuadamente?	300 ¿Por qué cobra intereses un prestamista?
Repuestas esperadas:	Respuestas esperadas:	Respuestas esperadas:
FALSO	No lograrás tus metas financieras — podrías perder dinero y descubrir la pérdida solamente después que es demasiado tarde.	A lo largo del tiempo, el dinero pierde su valor, así que el prestamista tiene que compensar por el valor perdido, ya que tú estás utilizando su dinero.
400 Haz una lista de dos formas en que puedes terminar una negociación.	400 Haz una lista de por lo menos cuatro cosas que pueden ayudarte a administrar tu dinero.	400 Menciona dos motivos por los cuales los jóvenes en tu comunidad sacan préstamos.
Repuestas esperadas:	Repuestas esperadas:	Repuestas esperadas:
Ganar-ganar 50-50 Ganar-perder Perder-perder Sin acuerdo	Definir metas financieras Separar tus necesidades de tus deseos Elaborar un presupuesto Llevar registros financieros Ahorrar	Empezar una actividad que genere ingresos Hacerle frente a una emergencia.

Manejo del Dinero – Repaso y Simulación

Fundamento de la Sesión

Los participantes repasan y sintetizan la información que han aprendido sobre las formas efectivas de administrar el dinero.



Tiempo 130 minutos

Objetivos de Aprendizaje de la Sesión

1. Cada participante hará un dibujo que represente por lo menos dos prácticas de uso efectivo del dinero.
2. Trabajando en pequeños grupos, los participantes identificarán dos motivos para ahorrar y definir metas financieras así como gastar o presupuestar cuidadosamente.
3. A través de una simulación, los participantes trabajarán en equipos para preparar un presupuesto, darle seguimiento a los ingresos y gastos mensuales y emprender negociaciones financieras para préstamos.

Prerrequisitos

Gastos: Necesidades y Deseos

Ahorros: ¡Recompénsate!

Elaboración de un Presupuesto Personal

¡Así es la Vida! Saber Enfrentar los Acontecimientos del Ciclo de Vida

Uso inteligente de los préstamos

Conozcamos a las instituciones financieras

Negociaciones financieras

Contenido de la Sesión

Motivación	Cuéntale a un amigo (20 minutos)
Información	Rueda del Uso Efectivo del Dinero (20 minutos)
Práctica	Juego de Administración del Dinero (80 minutos)
Aplicación	Resumen/Recapitulación (10 minutos)

Manejo del Dinero – Repaso y Simulación

Preparación del Facilitador:

 **NOTA:** Esta es una sesión de repaso. Dependiendo del tiempo disponible, usted puede decidir hacer cualquiera o todas las actividades de repaso - cuéntale a un amigo (20 minutos), Rueda del Uso Efectivo del dinero (20 minutos) U otro juego de manejo de dinero (90 minutos).

Preparación del juego del manejo del dinero

1. Lea exhaustivamente las instrucciones del juego en la sección de Práctica de esta sesión antes de empezar.
2. Adapte el Material 5 y 6 al contexto local.
3. Prepare el Material de Capacitador: billetes. Adapte los montos y las monedas al contexto local para que cada grupo reciba el equivalente de un ingreso mensual promedio para una familia en la comunidad de los participantes.
4. Ver el Material del Capacitador 6: tabla de cálculo de denominación para calcular del monto para imprimir cada una de las denominaciones de moneda.
5. Prepare los paquetes de billetes de ingresos mensuales para cada equipo. Ver Material del Capacitador 7.
6. Adapte la moneda utilizada y los montos referidos en los Material del juego para reflejar el contexto local. Necesitará cambiar la moneda en los libros financieros, en la hoja de información bancaria, en la hoja de información del club de ahorros, en la hoja de ingresos y gastos y en las tarjetas de acontecimientos.
7. Prepare el Material del Capacitador 2: la caja de cuenta bancaria para cada equipo. La caja puede ser del tamaño de una caja de zapatos. Si no tiene cajas, entonces utilice canastas o tazones de un tamaño similar.
8. Prepare el Material de Capacitador 3, la caja del club de ahorros para cada equipo. La caja puede ser de tamaño de caja de zapatos. Si no tiene una caja, entonces utilice unas canastas o tazones de un tamaño similar.
9. Coloque un escritorio (o una mesa) enfrente del salón para el facilitador. Aquí se hará la función Banco.
10. Prepare el Material del Capacitador 1 - el Rotafolio con el calendario trimestral, o dibuje el calendario en la pizarra.
11. Presente el Material del Capacitador 1, ponga el rótulo del banco local en la pared detrás del escritorio del banco.
12. Ponga el Material del Capacitador 2, las cajas de cuentas bancarias en el escritorio del Banco para cada equipo. Las cajas deberían estar rotuladas para que cada equipo pueda reconocer su propia caja.
13. Ponga un escritorio por separado para el club de ahorro. Presente el Material de Capacitador 1, poniendo el rótulo del Club de ahorros en la pared detrás del escritorio.
14. Ponga el Material del Capacitador 3, las cajas del club de ahorros en ese escritorio. Las cajas deberían estar rotuladas para que cada equipo pueda reconocer su propia caja.
15. Ponga una mesa (o encuentre un espacio) para cada pequeño grupo. Los grupos necesitarán suficiente espacio para moverse dentro del salón.

16. Saque copia del Material 1: Hojas de ingresos y gastos, Material 3: Hoja de información bancaria y Material 4: Hoja de información del Club de Ahorros (una por equipo)
17. Haga copias del Material 2: Libro financiero (dos copias por equipo por mes - una para el equipo y una para el facilitador) si hay cuatro equipos, saque 24 copias: 4 equipos x 2 copias x 3 meses= 24 copias.
18. Copie suficientes tarjetas de acontecimientos en el Material del Capacitador 5: Las tarjetas de acontecimientos para cada grupo para que puedan tomar una tarjeta cada vez que el calendario diga, "*Selecciona una tarjeta de acontecimientos*". (Por ejemplo, cuando el facilitador anuncia mes 1, día 13, cada grupo debería recibir una tarjeta de acontecimiento etiquetada con mayo 13. El 17 de mayo, cada grupo debería tener una versión de la tarjeta del 17 de mayo, etc.)
19. Corte tarjetas iguales en el Material del Capacitador 5 y ordénelas de acuerdo al día del mes (Todas las tarjetas para el 13 de mayo deberían estar en una misma baraja. Todas las tarjetas del 17 de mayo deberían estar en otra baraja, etc.) Sujete con un hule o un clip de papel alrededor para sostener cada baraja y evitar que se mezclen.

Materiales:

- **Equipo**

1. Papel de Rotafolio
2. Marcadores o tiza
3. Lápices tinta o grafito
4. Calculadoras en caso de que sean útiles (una por equipo)

- **Materiales de entrega**

[Material 1: Hojas de ingresos y gastos](#) (uno por equipo)

[Material 2: Libro financiero](#) (tres por equipo y un set completo para el facilitador)

Material 3: Hoja de información bancaria

Material 4: Hoja de información del club de ahorros

- **Material del Capacitador**

[Material del Capacitador 1: Rotafolio](#)

Material del Capacitador 2: cajas de Banco (una por equipo)

Material del Capacitador 3: cajas del club de ahorros (una por equipo)

Material del Capacitador 4: Billetes

Material del Capacitador 5: cartas de acontecimientos

Material del Capacitador 6: tabla de cálculo de denominación

Motivación



Tiempo: 20 minutos

Cuéntale a un amigo

Los participantes identificarán formas efectivas de utilizar el dinero

1. Pídale a los participantes conformar grupos de tres.

- 2.** Diga: “Hemos estado aprendiendo muchas cosas acerca del manejo y la administración del dinero a lo largo de este curso. Si un amigo no ha estado en este curso y te hiciera la siguiente pregunta, ¿Cómo responderías?

“¿Cuáles son algunas de las cosas que un joven puede hacer para utilizar su dinero más responsablemente?

Pida a los participantes utilizar un Rotafolio o una hoja de papel y hacer un dibujo representando sus respuestas. (Motive a los grupos a describir más de un método en su cuadro).

Después de que los grupos hayan terminado dígales que un miembro de cada grupo debe quedarse con el cuadro del grupo para explicar sus dibujos. Los otros dos miembros caminarán alrededor del salón para hacerle preguntas a los otros grupos sobre sus dibujos.

Felicite a los grupos por su trabajo y reconozca aquellos que han mencionado cosas como, “Yo considero las metas financieras”, “Tener un presupuesto, ahorrar, priorizar necesidades y deseos, etc.”.

 **NOTA:** Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 1.

Información

 **Tiempo:** 20 minutos

 **Material del Capacitador:**

Material del Capacitador 1: [Rotafolio 1: Rueda del Uso Efectivo del Dinero](#)

Rueda del Uso Efectivo del Dinero

Los participantes identifican formas efectivas de utilizar el dinero.

1. Presente el Rotafolio 1: Rueda del Uso Efectivo del Dinero en la Pizarra
2. Explique que “La Rueda del Uso Efectivo del Dinero” nos recuerda de cuatro cosas que nos pueden ayudar a utilizar nuestro dinero apropiadamente: definir metas financieras, ahorrar, gastar cuidadosamente y presupuestar.
3. Pídale a los participantes formar cuatro grupos. Asigne a cada grupo uno de cuatro elementos en la rueda.

 **NOTA:**

Los grupos no deben tener más de cinco miembros, si hay más de 20 participantes, más de un grupo puede abordar el mismo elemento.

Asígnele a cada grupo un elemento diferente en la rueda.

Pídale a cada grupo utilizar lo que han aprendido durante esta clase para hacer lo siguiente: "Elabora una lista de por lo menos dos motivos por los cuales tu elemento (definir metas financieras, ahorrar, gastar cuidadosamente, o presupuestar) te ayuda a utilizar mejor tu dinero." Deles 5 minutos.

Pídale a cada grupo explicar sus motivos.

 **NOTA:**

Si los grupos no mencionan esta información durante sus presentaciones, pregúntele a otros participantes si a ellos les gustaría mencionar más motivos, asegúrese que la información esté cubierta.

Respuestas esperadas:

Definición de metas financieras – las metas financieras te dicen cuánto dinero necesitas para lograr algunas cosas importantes en tu vida. Al definir metas financieras sabrás para qué estás ahorrando.

Gasta cuidadosamente – es importante gastar cuidadosamente distinguiendo tus necesidades, (cosas sin las cuales no puedes vivir) de tus deseos (cosas que tú deseas pero sin las cuales te las puedes arreglar); haciendo una lista de gastos prioritarios; no gastando más de lo que puedes.

Ahorrar – ahorrar te ayuda a lograr las metas financieras, a prepararte para las emergencias y aprovechar las oportunidades, como las inversiones o como pagar por otros gastos que no puedes pagar ahora. Es por este motivo, para utilizar mejor tu dinero, que debes seguir las reglas básicas para ayudarte a ahorrar:

- Ahorra cada vez que recibas algunos ingresos.
- Gasta menos que tus ingresos.
- Ahorra porque ningún monto es demasiado pequeño para ser ahorrado.

Presupuesto – para utilizar mejor el dinero, es importante saber dónde será gastado tu dinero, en qué se está gastando, cuáles son tus ahorros, y cuál es el progreso que estás logrando hacia tus metas. Así es como ayuda a las personas elaborar sus presupuestos.

Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 2.

Concluya diciendo: "*El dinero nos ayuda a lograr algunas cosas importantes en nuestra vidas. El practicar los siguientes cuatro puntos te permitirán a ti utilizar el dinero adecuadamente: Definir metas financieras, gastar cuidadosamente, ahorrar y presupuestar.*"

Pregúntele a los participantes si tienen dudas.

Práctica

 **Tiempo:** 90 minutos

 **Material del Capacitador:**

Material del Capacitador 1: Rotafolio de calendario, rótulo de banco local, rótulo de club de ahorros.

Material del Capacitador 2: Cajas de bancos

Material del Capacitador 3: Cajas de los Clubes de ahorros

Material del Capacitador 4: Billetes

Material del Capacitador 5: Tarjetas de Acontecimientos

Material del Capacitador 6: Tabla de cálculo de denominación

Material 1: Hoja de ingresos y gastos

Material 2: Libro financiero

Material 3: Hoja de información bancaria

Material 4: Hoja de información del Club de ahorros

El juego del manejo del dinero

Los participantes participarán en una simulación de manejo de dinero en la cual abordarán acontecimientos de la vida y negociarán con instituciones financieras.

Distribución del salón

1. Asegúrese que el salón esté listo para el juego. (ver la sección de la preparación del facilitador al inicio de esta sección)
2. Forme equipos de no más de cuatro participantes. Invite a cada equipo a asignarse un nombre.
3. Explique que los participantes van a jugar un juego de manejo de dinero. La meta del juego es que los equipos logren una meta financiera. Cada equipo tendrá una meta distinta. Los miembros del equipo recibirán esta meta en la tarjeta de acontecimientos del 13 de mayo.

Al inicio del juego cada equipo recibirá lo siguiente:

- Dinero ficticio (Material del capacitador 3) igual al monto en sus hojas de ingresos y gastos (más o menos un ingreso promedio para una familia)
- Material 1: Hojas de ingresos y gastos con la información sobre los ingresos y gastos
- Material 2: Libro financiero para el mes

Distribuya el Material del Capacitador 3 (bolsas de dinero ficticio) a cada equipo.

Distribuya Materiales 1 and 2 (una copia de cada Material por equipo).

Explique que cuando el juego inicie cada equipo preparará su presupuesto para el primer mes. Los participantes pueden consultar el Material del Capacitador 1, el calendario trimestral pegado en la pared y el Material 1: Hoja de ingreso y gastos para planificar lo que sucederá ese mes.

Diga: “*Voy a anunciar qué día es y la acción que deben realizar ese día. Los equipos tendrán entre 2 a 5 minutos para ir alrededor del salón a efectuar sus pagos o cobrar sus pagos. Voy a anunciar cuando sea un nuevo día. Algunos días pueden ser más largos que otros, dependiendo de las actividades.*”

Pegue una nota adhesiva en el día presente. Explique que va a mover la nota cuando sea un nuevo día.

Explique que en algunos días en el calendario dice: “Tarjetas de Acontecimientos”. Diga: “*Cuando estemos en día de tarjeta de acontecimiento, cada equipo enviará a un miembro a mi escritorio para elegir aleatoriamente una tarjeta de acontecimiento.*”

 **NOTA:** El facilitador tiene un libro financiero para cada equipo. Cuando pasen a tomar una tarjeta de acontecimiento, el facilitador hace una nota del acontecimiento en el libro financiero de cada equipo y toma la acción adecuada. Por ejemplo, una tarjeta de acontecimiento puede que pida al equipo hacer un pago inmediatamente. De ser así hay que

cobrar el pago de ese equipo. Cada equipo también es responsable de llevar registros de estos acontecimientos en su propia copia del libro financiero.

Proporcione a cada equipo una copia del Material 3: Hoja de información bancaria y Material 4: Hoja de información del Club de ahorros. Repase las hojas para estar seguro que todos comprenden el proceso de préstamos para cada uno.

NOTA: Dígale a los equipos que al negociar los porcentajes sobre los intereses del préstamo en el banco, el facilitador tomará en consideración la situación financiera del equipo, así como la forma en que llevan sus registros (si los registros están bien llevados, las condiciones serán más favorables).

NOTA: Dígales a los participantes que pueden quitar prestado solamente una vez del banco local y/o del club de ahorros, sin embargo, pueden quitar prestado o prestar a otros equipos cuantas veces quieran. Si ellos quieren quitar prestado de otro equipo, deben arreglar los términos del préstamo con ese otro equipo. Sin embargo, deben informarle al facilitador sobre su préstamo y el plan de pago y registrarlo en su libro financiero.

Dígales a los participantes que al final de cada mes, usted se estará reuniendo con cada equipo para actualizarse sobre su presupuesto y progreso.

NOTA: El facilitador tendrá una copia del presupuesto y del trabajo de registro de cada equipo, para darle seguimiento a su progreso. También tendrá acuerdos de pago de préstamo para rastrear cada plan de pago de préstamo de los equipos. Esta es una oportunidad para revisar el trabajo de cada equipo.

Pregúntele a los participantes si tienen dudas sobre el juego antes de empezar.

¡A jugar el juego!

- a. Anuncie que hoy es 1^{ro} de mayo. Dele a los equipos sus ingresos mensuales. Deles tiempo para planificar para el resto del mes.
- b. Anuncie que hoy es 6 de mayo. Copie la renta de cada equipo según el precio en la hoja de ingresos y gastos.
- c. Continúe moviéndose a lo largo del calendario. Cuando llegue a un día que tiene tarjeta de acontecimiento, una persona de cada equipo debería seleccionar aleatoriamente una tarjeta de acontecimiento. Acuérdese que la primera tarjeta de acontecimiento del 13 de mayo, informará a los equipos sobre su meta para el juego.
- d. Al inicio de cada mes, distribuya el Material 2: Libro financiero. (una copia para cada equipo).
- e. Debe asegurarse de registrar los acontecimientos de los equipos, los gastos, de manera precisa, en la copia de los libros financieros de los equipos que tiene el facilitador.
- f. ¡Diviértase!

NOTA: Cuando los participantes obtengan las copias para el 13 de mayo: Tarjeta de Meta Financiera, recuérdale que ésta es la meta que están tratando de alcanzar para el final del juego.



NOTA: Después del juego, los participantes deben tener un receso antes de poder resumir lo sucedido.
Esta actividad evalúa el Objetivo de Aprendizaje 3.

Aplicación



Tiempo: 10 minutos

Recapitulación o Resumen

Los participantes aplican el aprendizaje del juego en sus vidas.

1. Después de jugar el juego, pregúntele a los participantes ¿Qué les sorprendió o qué les llamó la atención acerca del juego? ¿Al jugar, qué aprendieron? ¿Qué les ayudará a ser mejores administradores de dinero?

Pídale a algunos voluntarios compartir sus respuestas.

Evaluación

El Objetivo de Aprendizaje 1 es evaluado en la sección de Motivación.

El Objetivo de Aprendizaje 2 es evaluado en la sección de Información.

El Objetivo de Aprendizaje 3 es evaluado en la sección de Práctica.

Notas del Facilitador Para Mejoras a Futuro

Fecha y Nombre del Capacitador: ¿Qué salió bien? ¿Qué haría diferente? ¿Necesitó más/menos tiempo para ciertas actividades?

Material 1—Hoja de Ingresos y Gastos

Nombre del Grupo: _____

Los ingresos mensuales son de \$85. Este será su ingreso cada mes.

Gastos mensuales presupuestados:

Renta = \$30

Servicios básicos (teléfono, agua, electricidad) = \$10

Alimentos = \$15

Artículos de higiene personal = \$5

Transporte = \$10

Utilice estos gastos para crear su presupuesto mensual. Estos pueden cambiar y también pueden agregarse algunos nuevos gastos, según sus tarjetas de acontecimiento.

Material 2—Libro financiero

Nombre del Equipo: _____

Mes: _____

Presupuesto mensual		Registro de montos reales				
Ítems	Monto	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Total real
Ingresos						
Relacionados al trabajo	\$ 85					
Intereses sobre los ahorros en el Club de Ahorros						
Intereses sobre los ahorros - del Banco						
TARJETA DE ACONTECIMIENTO 1						
TARJETA DE ACONTECIMIENTO 2						
TARJETA DE ACONTECIMIENTO 3						
TARJETA DE ACONTECIMIENTO 4						
A. Ingresos totales	\$85					
Gastos						
Renta	\$30					
Servicios básicos	\$10					
Alimentos	\$15					
Artículos de higiene personal	\$ 5					
Transporte	\$10					
Ahorros en el banco						
Ahorros en el Club de Ahorros						
Pago de préstamo						
TARJETA DE ACONTECIMIENTO 1						
TARJETA DE ACONTECIMIENTO						

2						
TARJETA DE ACONTECIMIENTO 3						
TARJETA DE ACONTECIMIENTO 4						
B. Gastos totales	\$70					
A - B	$85 - 70 =$ \$15					

Una tarjeta de acontecimiento puede ser un ingreso o un gasto.

El facilitador tiene que apuntar el tipo de tarjeta de acontecimiento que el equipo ha tomado, además de cual acción es necesaria.

Material 3—Hoja de información bancaria

Banco

Cuenta de Ahorros: utiliza un mínimo de \$5 para abrir una cuenta de ahorros en el banco.

Cada semana, puedes ahorrar cualquier monto.

Puedes sacar dinero en cualquier momento.

Un interés de 1% es pagado sobre el saldo de la cuenta de ahorros al final de cada mes (El último viernes de cada mes).

Préstamo: los préstamos no pueden estar \$20 arriba del monto en la cuenta de ahorros. Las tasas de intereses para el préstamo varían entre 2 a 4%, dependiendo de las negociaciones financieras con el banquero. (El facilitador).

Efectúe pagos a préstamo el último viernes del mes. Los montos de pago (cuotas) dependen del monto total del préstamo.

NOTA:

En comunidades donde las reglas bancarias islámicas son aplicadas estrictamente, los ahorros y el préstamo no estarán sujetos a ninguna tasa de interés.

Material 4—Hoja de Información del Club de Ahorros

Club de Ahorros

Es un grupo de ahorros cuyos miembros han decidido ahorrar juntos para prestarse unos a otros dinero del fondo del grupo. Como miembro del club, seguirás estas reglas:

Ahorrar:

Cada viernes empezando el último viernes del mes uno, hay que ahorrar \$10 poniéndolos en la caja del Club de ahorros de tu equipo. Después de esto, debes poner \$2 en la caja cada viernes. Si fallas un semana, tienes que pagar una penalidad de \$1 adicional al monto de ahorro. Puedes retirar tus ahorros solamente al final del ciclo de ahorros (durante el último mes).

Préstamo:

El Club de ahorros no puede prestar más dinero del que ha cobrado durante el juego. Cuando un equipo desea quitar dinero prestado del club de ahorros, un miembro del equipo debe avisarle al facilitador. El facilitador permitirá a los miembros del equipo presentar sus motivos para querer solicitar un préstamo del grupo de ahorros. Ellos presentarán ante todos los participantes ya que cada participante es un miembro del club de ahorros. Todos los participantes luego votan para decidir si el equipo tendrá permiso de quitar prestado el dinero o no. El facilitador luego tomará un monto igual de la caja del club de ahorros de todos para cubrir el costo del préstamo. Una vez que el préstamo haya sido pagado, el facilitador le pagará a cada equipo de vuelta un monto igual. (Excepto en casos de emergencias médicas y familiares, cada equipo debería tener un poquito más de dinero del que prestó en retorno).

El monto mínimo para un préstamo es de \$10 y el monto máximo es de \$50.

Términos del pago: se debe hacer un pago cada semana por un monto equivalente al monto del préstamo dividido entre el número de semanas que dura el préstamo. Hay un cargo plano de \$1 por cada \$10. Por ejemplo, si quitas prestado \$10, pagarás \$11 ($10 + 1 = \$11$). Si quitas prestado \$50 pagarás \$55 ($\$50 + \$1 \times 5 = \55). Si quitas prestado \$15 pagarás \$16.50 ($\$15 + 1.50 = \16.50).

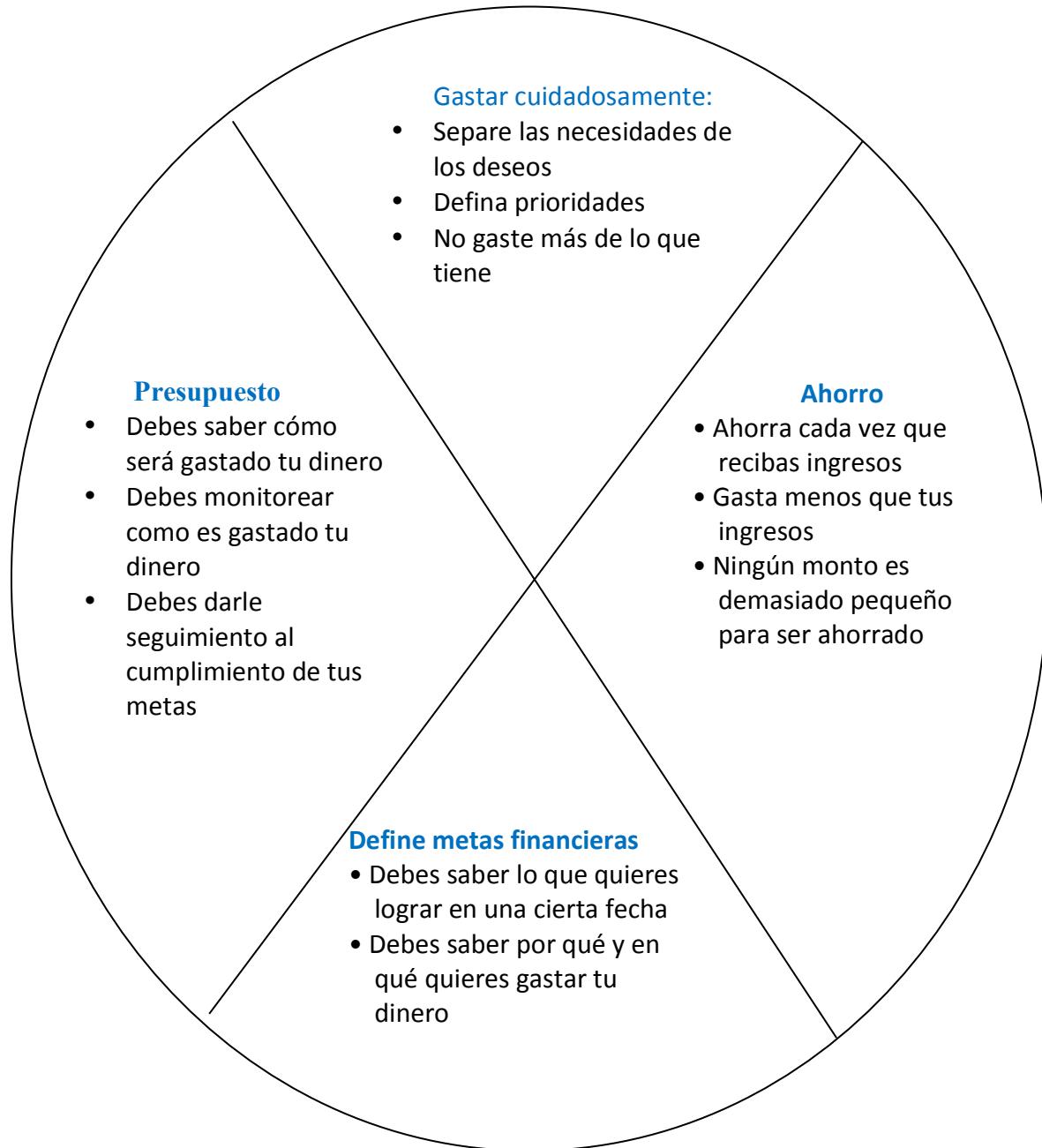
Para emergencias médicas o emergencias familiares **el préstamo no conlleva ningún cargo adicional.**

NOTA:

En las comunidades donde las reglas bancarias Islámicas son estrictamente aplicadas, el préstamo será otorgado sin un cargo ni intereses.

Material del Capacitador 1: Rotafolio

Rueda del Uso Efectivo del Dinero



Calendario Trimestral

Mes: Mayo

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
	1 <i>Recibir Ingresos</i>	2	3	4	5	6 <i>Pagar por alimentos</i>
7	8 <i>Pagar alquiler</i>	9	10	11 <i>Pagar por gastos, artículos de higiene personal y facturas</i>	12	13 <i>Seleccionar Tarjeta de acontecimiento</i>
14	15	16	17 <i>Seleccionar Tarjeta de acontecimiento</i>	18 <i>Pagar cuotas de transporte para el mes (ingresos fijos)</i>	19	20
21	22	23	24 <i>Pagar los servicios básicos (monto fijo)</i>	25	26 <i>Depositar Ingresos en el Club de Ahorros</i>	27
28 <i>Seleccionar Tarjeta de acontecimiento</i>	29	30				

Mes: Junio

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
	1 <i>Recibir ingresos</i>	2	3	4	5 <i>Depositar Ingresos en el club de ahorros</i>	6 <i>Pagar por alimentos</i>
7	8 <i>Pagar alquiler</i>	9	10	11 <i>Pagar por gastos, artículos de higiene personal, y facturas</i>	12 <i>Depositar Ingresos en el club de ahorros</i>	13 <i>Seleccionar Tarjeta de acontecimiento</i>
14	15	16	17 <i>Seleccionar tarjeta de acontecimiento</i>	18 <i>Pagar cuotas de transporte para el mes (ingreso fijo)</i>	19 <i>Depositar ingresos en el club de ahorros</i>	20
21	22	23	24 <i>Pagar servicios básicos (monto fijo)</i>	25	26 <i>Depositar ingresos en el Club de ahorros o en el Banco local</i>	27
28 <i>Seleccionar tarjeta de acontecimiento</i>	29	30	31			

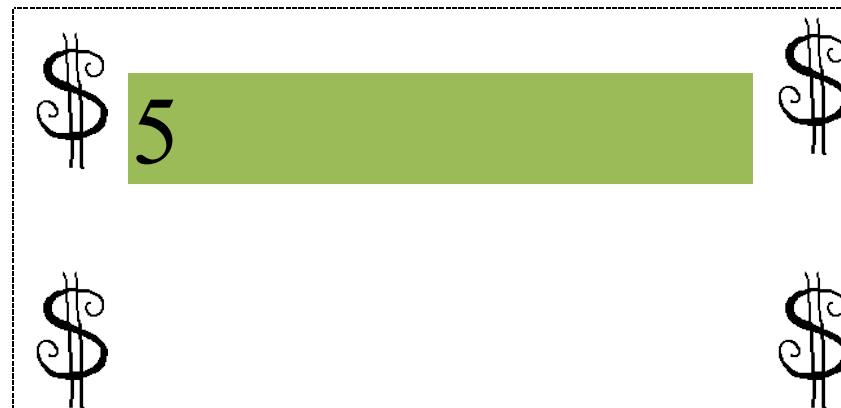
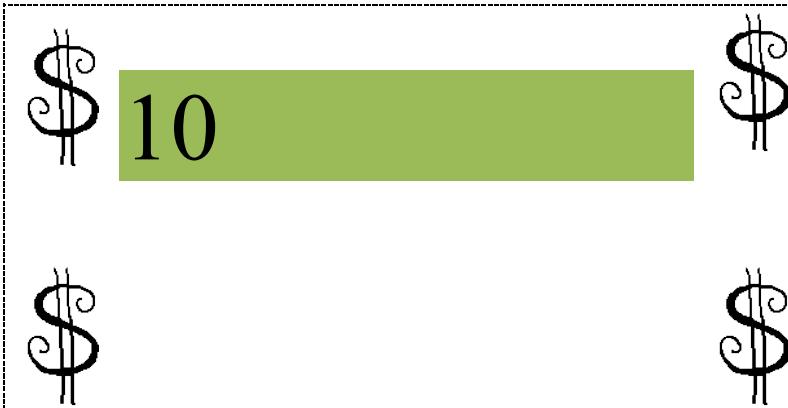
Mes: Julio

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
				1	2 <i>Recibir ingresos Depositar ingresos en el club de ahorros</i>	3
4 <i>Pagar por alimentos</i>	5 <i>Seleccionar tarjeta de acontecimiento</i>	6	7 <i>Pagar alquiler</i>	8	9 <i>Depositar ingresos en el club de ahorros</i>	10
11	12 <i>Pagar por gastos, artículos de higiene personal y factura</i>	13	14 <i>Seleccionar tarjeta de acontecimiento</i>	15	16 <i>Pagar cuota de transporte para el mes (ingreso fijo) Deposite los ingresos en el club de ahorros</i>	17
18 <i>Seleccionar tarjeta de acontecimiento</i>	19	20	21 <i>Pagar por servicios básicos (monto fijo)</i>	22	23 <i>Deposite los ingresos en el club de ahorros</i>	24
25	26	27	28 <i>Seleccionar tarjeta de acontecimiento</i>	29	30 <i>Repase el libro financiero y discuta los hallazgos con el facilitador</i>	

**Banco
Local**

**Club de
Ahorros**

Material del Capacitador 4—Billetes: Dinero en papel



50

100



Material del Capacitador 5—Tarjetas de Acontecimientos

Mes Uno: Tarjetas de Acontecimientos de mayo.

<p>Mayo 13 Tarjeta de Meta financiera Quieres \$12 para el final del tercer mes para pagar tu admisión al centro de artes.</p>	<p>Mayo 13 Tarjeta de Meta Financiera Estarás viajando al final del tercer mes así que tienes que ahorrar para el viaje, el cual costará \$15.</p>	<p>Mayo 13 Tarjeta de Meta Financiera Siempre has soñado en tener un puesto de vegetales en el mercado. Te costará \$15 sólo por el puesto.</p>
<p>Mayo 17 Haz estado reciclando botellas de plástico y una nueva ley se pasó que premia el reciclaje. ¡Ganaste \$5!</p>	<p>Mayo 17 Tu madre se enfermó y tuviste que gastar \$5 para medicinas.</p>	<p>Mayo 17 ¡Felicitaciones! Este es un cupón de alimentos por \$5. La próxima vez que vayas de compras, tendrás una reducción de \$5.</p>
<p>Mayo 28 Acabas de descubrir una oportunidad para hacer dinero vendiendo camisetas. Si inviertes \$15 en el negocio; harás \$30 para el final del próximo mes (el último viernes). Tienes que escoger: sacar un préstamo del Banco local, sacar un préstamo del club de ahorros, o hacer nada.</p>	<p>Mayo 28 Acabas de romper tu único par de zapatos. Tienes que comprar un nuevo par de zapatos que cuestan \$5.</p>	<p>Mayo 28 Los precios de los alimentos han incrementado recientemente. Tu presupuesto para alimentos ha incrementado en \$5. La próxima vez que compres alimentos pagarás \$5 adicionales.</p>

Mes Dos: Tarjetas de Acontecimiento de junio

Junio 13 ¡Felicitaciones! Este es un cupón de transporte por \$3. El próximo mes tendrás una reducción de \$3 en tu presupuesto de transporte.	Junio 13 El Banco local está patrocinando el transporte público para mostrar su apoyo al ambiente. Si tienes una cuenta bancaria no tienes que pagar por el transporte público este mes.	Junio 13 Es tu cumpleaños y recibes \$3 de un amigo. ¡Cobra \$3 del facilitador en este momento!
Junio 17 La casa de tus padres necesita unas reparaciones urgentes. Tu hermano y tú han decidido contribuir. Cada uno de ustedes tiene que contribuir \$15 la próxima semana. Tendrás que aportar \$15 al facilitador la próxima semana: miércoles 24 (Mes Dos).	Junio 17 Hay un gran concierto. Tu primo es uno de los organizadores y te consiguió un excelente puesto donde puedes vender jugo. Si puedes apartar \$20 mañana (18 del mes dos), podrás vender jugo por un total de \$30 el próximo domingo (21). Puedes darle el dinero al facilitador y cobrar \$30 el próximo domingo.	Junio 17 Es el cumpleaños de tu amiga y tienes que comprar un regalo para ella que cuesta \$3. ¡Dale \$3 al facilitador ahora!
Junio 28 Es tu cumpleaños y recibes un regalo de \$10. ¡Cobra el dinero del facilitador en este momento!	Junio 28 El precio de los servicios básicos ha incrementado. Pagarás \$5 más por tus servicios básicos.	Junio 28 Tu tía está celebrando su 20 aniversario de bodas. Tienes una cámara y es una gran oportunidad para hacer algo de dinero. Sin embargo tendrás que invertir \$10. Dale el dinero al facilitador. Harás \$20 mañana (29 de junio). Cóbralo el 29 de junio del facilitador.

Mes Tres: Tarjetas de Acontecimientos

Julio 5 El precio de los servicios básicos se incrementó y pagarás \$5 más.	Julio 5 Es tu cumpleaños y recibes \$3 de tu amigo. ¡Cobra \$3 del facilitador en este momento!	Julio 5 Hay una fuga en tu techo. Tienes que pagar \$5 por reparaciones. ¡Dale \$5 al facilitador ahora!
Julio 14 ¡Felicitades! Este es un cupón de \$3 para transporte. La próxima vez pagarás \$3 menos por transporte.	Julio 14 Tu prima está celebrando sus 15 años. Tienes una cámara y es una gran oportunidad para hacer algo de dinero. Sin embargo, tendrás que invertir \$10 (dale el dinero al facilitador mañana: 29 del mes tres). Puedes ganarte \$9, \$15 o \$20. Para determinar el monto, el facilitador tendrá que tomar el monto aleatoriamente de una caja.	Julio 14 Tienes que pagar \$2 por vacunas. ¡Dale \$2 al facilitador en este momento!
Julio 18 Haz estado reciclando botellas de plástico y una nueva ley se pasó que premia el reciclaje. ¡Ganaste \$5! ¡Cobra \$5 del facilitador ahora!	Julio 18 El precio de la gasolina se incrementó recientemente. La próxima vez tendrás que pagar \$3 por transporte.	Julio 18 Es el cumpleaños de tu amiga y tienes que comprarle un regalo que costará \$3. ¡Dale \$3 al facilitador en este momento!
Julio 28 Es tu cumpleaños y recibes \$3 de tu amigo. ¡Cobra \$3 del facilitador en este momento!	Julio 28 Acabas de romper tu único par de zapatos. Tienes que comprar un nuevo par de zapatos que cuestan \$5. ¡Dale \$5 al facilitador ahora!	Julio 28 Tu mejor amiga está de visita; tienes que invitarla al cine. Te costará \$3 por ambos. ¡Dale \$3 al facilitador ahora!

Material del Capacitador 6—Tabla de Cálculo de Denominación

Tabla de Cálculo de Denominación

Ingresos por mes	1s	5s	10s	20s	100s
Defina un ingreso mensual para cada equipo. e.g., \$85 por mes					
2. Calcule el número de facturas para cada denominación para darle a cada equipo sus ingresos mensuales. e.g., \$85 = 5 \$1s, 2 \$5s, 5 \$10s, 1 \$20	5	2	5	1	
3. Multiplique el total de cada denominación por el número de equipos. e.g., 5 \$1s x4 equipos = 20 \$1s	20	8	20	4	
4. Multiplique cada denominación por tres (Por res meses de ingresos) e.g., 20 \$1s x 3 meses = 60 \$1s	60	24	60	12	
5. Prepare un “Banco” de dinero para que el facilitador haga de banquero. Es el mismo monto que en el paso 4. e.g., 60 \$1s	60	24	60	12	
6. Sume los totales para el paso 4 y 5. E.g., 60 \$1s + 60 \$1s = 120 \$1s	120	48	120	24	
7. Imprima el total de las billetes para cada denominación en el paso 6.	120 notas	48 notas	120 notas	24 notas	
8. Prepare tres bolsas de Ingresos mensuales para cada equipo (Ver el paso 2 para el monto total por bolsa mensual por equipo).					

Tabla de Cálculo de Denominación

Ingresos por mes	1s	5s	10s	20s	100s
Defina un ingreso mensual para cada equipo. e.g., \$85 por mes					
2. Calcule el número de facturas para cada denominación para darle a cada equipo sus ingresos mensuales. e.g., \$85 = 5 \$1s, 2 \$5s, 5 \$10s, 1 \$20	5	2	5	1	
3. Multiplique el total de cada denominación por el número de equipos. e.g., 5 \$1s x4 equipos = 20 \$1s	20	8	20	4	
4. Multiplique cada denominación por tres (Por res meses de ingresos) e.g., 20 \$1s x 3 meses = 60 \$1s	60	24	60	12	
5. Prepare un “Banco” de dinero para que el facilitador haga de banquero. Es el mismo monto que en el paso 4. e.g., 60 \$1s	60	24	60	12	
6. Sume los totales para el paso 4 y 5. E.g., 60 \$1s + 60 \$1s = 120 \$1s	120	48	120	24	
7. Imprima el total de los billetes para cada denominación en el paso 6.	120 notas	48 notas	120 notas	24 notas	
8. Prepare tres bolsas de ingresos mensuales para cada equipo (Ver el paso 2 para el monto total por bolsa mensual por equipo).					