



PEER REVIEWED
PRODUCTO n.º 01443F

Mi Futuro Económico

Plan de Estudios sobre
Conocimientos Económicos Básicos



Guía para el Facilitador

ESTE PLAN DE ESTUDIOS ES UN PROYECTO DE:



AUTORES

Michael Gutter, PhD

Judith Levings, MS

DIRECTOR DEL PROYECTO

Tara D. M. Wheeler, MPA

National 4-H Council

GERENTE DEL PROYECTO Y EDITOR

Justin A. Wiebers, MS

National 4-H Council

Para información sobre pedidos, comuníquese con el Servicio de Abastecimiento del Consejo Nacional de 4-H Council al:

(301) 961-2934 o en www.4-Hmall.org.

Derecho de autor © 2014 Consejo Nacional de 4-H. Todos los derechos reservados.

El nombre y el emblema de 4-H están protegidos por el título 18, párrafo 707 del Código de los Estados Unidos de América (USC, por sus siglas en inglés).



Esta publicación cuenta con el apoyo de la New York Life Foundation.



Índice

Guía para el Facilitador de Nivel Principiante

Actividad 1: ¿A Quién Está Dirigido?	9
Actividad 2: Elección de Metas SMART	11
Actividad 3: Ganarse el Pan	3
Actividad 4: Administración del Flujo de Dinero	15
Actividad 5: Mi Personalidad para Administrar el Dinero	17
Actividad 6: Decisiones Económicas	19
Actividad 7: Llevar el Dinero al Banco	31
Actividad 8: Pagos con Crédito	23
Actividad 9: Cuentas Bancarias	26
Actividad 10: ¡Mejor que una Alcancía!	27
Actividad 11: Mi Trabajo; Mi Futuro	29



Índice

Guía para el Facilitador de Nivel Avanzado

Módulo 1: Generación de Ingresos y Planificación Profesional 32

1.1 Identificar Fuentes de Ingresos Personales 32

1.2 Análisis de Opciones Profesionales 35

Módulo 2: Organización del Flujo de Dinero 37

2.1 Fijar Metas SMART 37

2.2 Sistemas para Llevar Libros Contables 42

2.3 Desarrollo de Planes de Gasto y Ahorro 45

Módulo 3: Trabajar con Bancos y Cooperativas de Crédito: Cuenta con Ellos 50

3.1 Uso de Diferentes Métodos de Pago 50

3.2 Uso de una Cuenta Corriente Bancaria 55

3.3 Desarrollo de una Relación Positiva con una Institución Financiera 54

Módulo 4: Hacer Trabajar el Dinero 70

4.1 Invertir en el Propio Bienestar Económico 70

4.2 Evaluar Alternativas de Inversión 74

Módulo 5: Pistas para el Consumo con Crédito 79

5.1 Habilidades de Consumo en Decisiones de Compras 79

5.2 Historiales de Crédito y Derechos de los Prestatarios 84

5.3 Gestión de Deudas y Capacidad de Pago 90

Consejos para el Facilitador

Durante más de 100 años, 4-H ha ayudado a que personas jóvenes aprendan habilidades para la vida. Con frecuencia, estas habilidades tienen un ámbito de aplicación más amplio que los proyectos en los que trabajan los jóvenes. Si bien muchos de los jóvenes que participan en proyectos sobre ciencia animal, entomología, ciencias de la alimentación o fauna y flora seguirán carreras en esos campos, muchos otros jóvenes seguirán caminos diferentes. Sin embargo, llegarán a comprender y adquirir conocimientos en esas ramas del saber. Lo que es más importante, desarrollarán estas habilidades para hablar en público mediante exposiciones de proyectos. Aprenderán a establecer metas y a alcanzarlas. Desarrollarán su capacidad para tomar decisiones mediante concursos con jueces y la selección de obras en exposiciones. Y aprenderán a ser buenos ciudadanos al participar en reuniones de clubes y actividades de servicio comunitario. Todas estas habilidades, adquiridas en el contexto del área de proyecto que hayan elegido, podrán ponerse en práctica más allá del campo profesional que elijan.

De este modo, si bien las habilidades para la vida con frecuencia quedan ocultas entre el contenido principal de la actividad, este plan de estudios, Mi Futuro Económico, busca de manera directa que los jóvenes desarrollen las habilidades necesarias para administrar sus finanzas personales y, tal vez, las de sus negocios. Muchas áreas de proyectos de 4-H incorporan en el plan de estudios la práctica de llevar libros contables. Este plan de estudios confiere a los conocimientos de economía un lugar central en el aprendizaje, con gran énfasis en fijar y alcanzar metas económicas SMART (“inteligente” en inglés), hacerse responsable de las decisiones económicas y sus consecuencias y conocer los propios derechos y deberes como consumidor.

El aprendizaje es más eficaz cuando los jóvenes pueden establecer conexiones entre los conocimientos nuevos y lo que ya saben y comprenden. Por esta razón el plan de estudios de 4-H utiliza métodos que estimulan a los jóvenes a participar de manera activa en actividades prácticas, formular sus propias preguntas y

reflexionar sobre lo que han aprendido. Si bien sería fácil para un líder o facilitador olvidar o dejar pasar las preguntas de asimilación luego de la actividad, este paso es esencial para que los jóvenes materialicen lo aprendido y piensen cómo utilizarán los nuevos conocimientos.

Aprendizaje Investigativo

Cuando los jóvenes comienzan a formular sus propias preguntas para comprender la actividad, se sienten más motivados para aprender y fundan naturalmente sus preguntas sobre la base de su comprensión existente.

El aprendizaje vivencial y el aprendizaje investigativo se relacionan cuando el facilitador reconoce que, en la experiencia de aprendizaje, el estudiante se convierte en el motor de su propia educación. Las preguntas comienzan a venir de los estudiantes y no del facilitador. La función de este es motivar a los estudiantes a que formulen más preguntas, y esto puede suceder en todas las etapas del **modelo de aprendizaje vivencial**.

El líder puede modificar muchas actividades para que se orienten más a la investigación. Una forma de conseguir esto es plantear a los jóvenes un problema o una pregunta que se abordó en la actividad original. Se pueden proporcionar orientación y materiales, pero son los jóvenes, mediante prueba y error, quienes deben encontrar el modo de resolver el problema o responder la pregunta. De este modo, el facilitador, y muchas veces los mismos jóvenes, identifica con rapidez las lagunas de conocimiento y busca cómo solucionarlas. Con frecuencia, si dos o más jóvenes intentan resolver un problema juntos, es natural que se hagan preguntas entre sí en las que compartan, procesen, generalicen y las pongan en práctica. Si no lo hacen, el facilitador puede ayudarlos mediante la formulación de preguntas.

Se debe tener en cuenta que algunos jóvenes prefieren procesar sus pensamientos de manera interna y escribir sus respuestas. Otros, en cambio, prefieren compartirlas verbalmente. Estructurar el tiempo para la reflexión individual y por escrito primero y luego estimular a compartir permitirá llevar a cabo ambas clases de aprendizaje.

Consejos para el Facilitador

Aprendizaje Vivencial

El aprendizaje vivencial es un proceso de aprendizaje práctico en que los jóvenes participan de una actividad y luego la analizan minuciosamente, determinan los aspectos útiles o importantes que deben recordar y utilizan esta información para actividades futuras. El modelo de aprendizaje vivencial de cinco pasos hace énfasis en este proceso de convertir las actividades en experiencias de aprendizaje eficaz.

Es fácil dejarse llevar por las actividades prácticas y olvidarse de dejar tiempo para las preguntas de reflexión (compartir, procesar, generalizar y poner en práctica). Estas preguntas son fundamentales para evaluar si los participantes han comprendido los conceptos enseñados. Muchas veces podrá percibir que comienzan a comprender al pedirles que expliquen qué hicieron y qué aprendieron.

Repasar las actividades del plan de estudios, preparar los materiales y hacer investigación adicional sobre el tema antes de la clase le permitirá como facilitador centrarse en los jóvenes durante las actividades y alentarlos con confianza a que formulen preguntas y piensen en las respuestas.

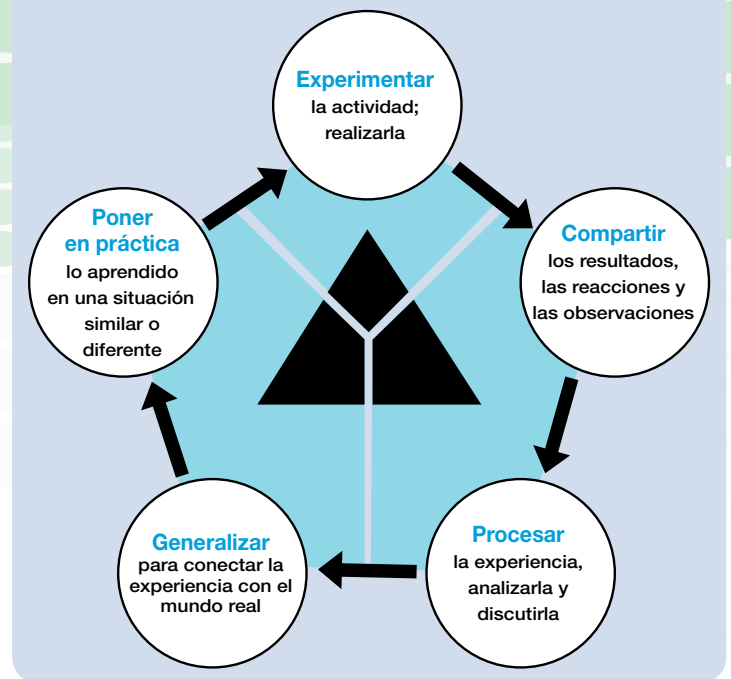
Experimentar

Esta es la parte de la actividad dedicada a la exploración, que se centra en hacer que los jóvenes participen del proceso de aprendizaje.

Compartir

Después de cada actividad, dedique tiempo para que los participantes resuman y describan lo que sucedió. Esto sirve para reforzar y esclarecer la experiencia, y ayuda a aquellos que hayan tenido problemas o que no hayan comprendido por completo la actividad. Al final de cada actividad, se proporcionan preguntas para comenzar un debate. Aliente a los jóvenes a que formulen sus propias preguntas acerca de lo sucedido y que compartan sus experiencias.

Modelo de Aprendizaje Vivencial



Procesar

Si alguna vez ha debatido acerca de una experiencia compartida (por ejemplo, una película, un discurso o unas vacaciones) con un cónyuge o hermano, es probable que se haya dado cuenta de que dos personas pueden ver la misma experiencia de maneras muy diferentes. También es probable que los jóvenes vean la misma experiencia de aprendizaje de maneras diferentes. Las preguntas de este paso están pensadas para ayudarlos a analizar lo sucedido durante la actividad, comparar resultados y alcanzar una mayor comprensión de los resultados de la experiencia.

Generalizar

El objetivo de las preguntas de este paso del proceso es que los estudiantes amplíen sus hallazgos e identifiquen temas en común. Los participantes generalizan sobre la base de la experiencia y establecen relaciones con otras experiencias de sus vidas.

Puesta en práctica

En este paso, se estimula a los estudiantes a que piensen cómo utilizarán los nuevos conocimientos. Los participantes deben poner en práctica lo aprendido en situaciones futuras.

Consejos Adicionales para el Facilitador

Piense en la Seguridad

Fomente un entorno inclusivo en el que los jóvenes sientan confianza para expresarse y compartir sus ideas abiertamente. También recuerde prestar atención a las cuestiones de seguridad física, incluidas las necesidades de alimentación eléctrica, las salidas de emergencia y el tránsito hacia dentro y fuera del aula en relación con los espacios de trabajo. También es aconsejable la presencia de al menos dos adultos en cada actividad de 4-H para apoyar y garantizar la seguridad de todos los jóvenes.

Preparación

Lea todas las secciones de la Guía para el Facilitador y el Cuaderno del Estudiante. Recuerde que una planificación sólida y anticipada de las actividades le permitirá establecer conexiones y percibir una continuidad que podrá compartir con los jóvenes.

Establezca Expectativas de Conducta Coherentes

Ofrezca posibilidades de elección e incluya los puntos fuertes de cada joven para enriquecer sus experiencias. Sea un modelo de estrategias de comunicación clara al hablar a los jóvenes de manera directa, mantener el contacto visual y practicar habilidades de escucha activa. Ofrezca opciones para incluir varias preferencias de aprendizaje y clases de inteligencia.

Capte la Atención de los Jóvenes

Perciba cuando están interesados; aproveche su curiosidad y aproveche esos momentos oportunos para enseñarles. Invítelos a que participen de manera activa al exhibir entusiasmo contagioso y sentido del humor. Deles oportunidades para que formulen preguntas de sondeo y compartan ideas entre sí. Reformular las instrucciones y los conceptos de la versión impresa del plan de estudios con sus propias palabras hará que las actividades y los debates se desarrollen con mayor naturalidad.

Incluya los Elementos Esenciales

En 4-H, los elementos fundamentales de una experiencia exitosa de aprendizaje son el sentido de pertenencia, la independencia, el dominio y la generosidad. Como facilitador es su trabajo brindar orientación y asistencia. Deles a los jóvenes

oportunidades para que sean líderes, pongan en práctica valores cívicos y desarrollen un sentido de la independencia, la pertenencia y la capacidad de dominar los contenidos.

Distribuya el Tiempo entre las Actividades Prácticas y el Debate

Minimice el tiempo de instrucción a los participantes. Las actividades cortas, de aproximadamente 5-10 minutos, son suficientes para transmitir conceptos esenciales. 4-H consiste en enseñar mediante actividades. Alterne la instrucción con tareas de aprendizaje activo y práctico. Pregúntese: ¿Qué debo enseñarles a los jóvenes que sea absolutamente esencial para que comprendan los conceptos? ¿Qué pueden descubrir por su cuenta?

Fomente la Exploración de Opciones Profesionales

Establezca conexiones con posibles profesiones. Relaciónese con expertos en el campo e invítelos a que compartan su pasión por su profesión. Aprovechélos como una fuente de información y de tendencias y problemáticas actuales.

Céntrese en lo Relevante

Estimule a los jóvenes a que muestren como poner en práctica lo aprendido en la vida real. Demuestre esto al dar ejemplos relevantes que se apliquen en sus vidas cotidianas.

Vaya Más Allá

Estimule a los jóvenes a que exploren más allá de la actividad y tomen la iniciativa de su propio aprendizaje. Advierta cuando comienzan a dominar el tema y bríndeles oportunidades para ejercer el liderazgo.

Referencias:

Kolb, D. A. (1984), *Experiential Learning: Experience as the source of learning and development (Aprendizaje Vivencial: Las Experiencias como Fuente de Aprendizaje y Desarrollo)*.

Nueva Jersey: Prentice Hall.

“El factor esencial del aprendizaje investigativo es que el niño busque respuestas a preguntas sin que nadie se las facilite” (Marek y Cavallo, 1997, p. 22).



Principiante

Guía para el Facilitador

PEER REVIEWED
PRODUCTO n.º 01441Y

Mi
**Futuro
Económico**
Plan de Estudios sobre
Conocimientos Económicos Básicos

 Ahorro	 Gasto	 Tarjetas de crédito	 Compras
 Libros contables	 Gestión de riesgos	 Inversión	 Metas

Cuaderno del Estudiante: Nivel Principiante

Actividad 1: ¿A Quién Está Dirigido?

Nivel de conocimiento:
Principiante

Resultados de los alumnos:
Los jóvenes identificarán la diferencia entre las necesidades y los deseos. Los jóvenes compararán entre sí sus listas de deseos y necesidades.

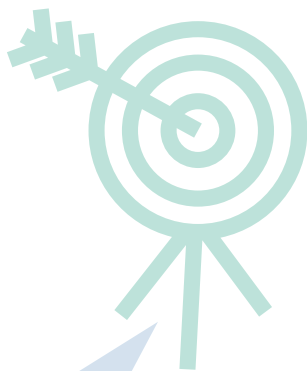
Habilidades para la vida:
Toma de decisiones

Tiempo necesario:
20 minutos

Materiales:

- Bolígrafos o lápices
- Cuaderno Mi Futuro Económico del Estudiante para cada participante
- Artículos para ejemplificar la oposición entre los deseos y las necesidades (opcional)


Consulte las páginas 4-8 en el Cuaderno del Estudiante. Guíelos mientras realizan las actividades. Luego, utilice las preguntas en la página 8 en la Guía para los Estudiantes para discutir el tema.



Actividad 1: ¿A Quién Está Dirigido?

Preguntas iniciales:

- Con tantas cosas en las que se puede gastar el dinero, ¿cómo elegir en qué gastarlo?
- ¿Hay maneras de saber cuándo es importante gastar dinero?
- ¿Cómo podemos saber cuándo debemos ahorrar el dinero?

Actividad Diferenciación de los Deseos frente a las Necesidades  Actividad 1

Piensa durante un minuto acerca de qué es exactamente una necesidad. En el espacio a continuación, escribe tu definición de necesidad y deseo. Brinda ejemplos de cada uno.

¿Qué es una Necesidad?


¿Qué es un Deseo?

Para poner a prueba tu definición, consulta con un amigo, hermano o adulto para ver cómo definen una necesidad frente a un deseo. ¿En qué se diferencian sus definiciones?

Plan de Estudios sobre Conocimientos Económicos Básicos

Mi Futuro Económico

Actividad 1: ¿A Quién Está Dirigido?



Actividad 1: ¿A Quién Está Dirigido? (Continuación)

Actividad Diferenciación de los Deseos frente a las Necesidades

Todos tenemos deseos y necesidades. Algunos son muy básicos y otros son grandes sueños y deseos. Una necesidad es aquello que hace falta para poder sobrevivir. Ejemplos son el aire, el agua, el alimento y la vestimenta. Un deseo es algo que enriquece nuestra vida, pero que no es necesario. Las necesidades y los deseos pueden ser distintos para personas distintas, ya que la situación de cada una puede ser diferente. Lo que una persona considera un deseo, para otra puede ser una necesidad.

Comprender la diferencia entre las necesidades y los deseos es muy importante para comprender cómo administrar el dinero. Todas las personas necesitan evaluar sus necesidades y deseos para determinar las prioridades de gastos de dinero y evitar endeudarse. Al aprender a administrar bien el dinero, debe poderse tener lo que se necesita y ahorrar para aquello que se desea.

Consejo para el Facilitador:
Luego de realizar las actividades, lea los siguientes párrafos con el grupo y muestre algunos artículos que ejemplifiquen la diferencia entre necesidades y deseos. Pida a los participantes que enumeren o hablen de otros ejemplos de necesidades y deseos.

Actividad 1: ¿A Quién Está Dirigido? (Continuación)

Compartir

- ▶ ¿Cómo decidiste qué artículos eran deseos y necesidades?
- ▶ ¿Qué artículos fueron difíciles de identificar como una necesidad o un deseo?
- ▶ ¿Qué te sorprendió acerca de tus respuestas cuando las comparaste con las respuestas de otras personas?

Procesar

- ▶ ¿Por qué son importantes las necesidades y los deseos a la hora de administrar tu dinero?
- ▶ ¿En qué se parecieron o diferenciaron las respuestas de tus amigos u otros adultos a tu lista de necesidades y deseos?

Generalizar

- ▶ ¿Por cuáles de los artículos de tu lista crees que deberían pagar los adultos de tu vida? ¿Por cuáles deberías pagar tú mismo?

Poner en práctica

- ▶ ¿Cómo puede una persona satisfacer sus necesidades? ¿Deseos?
- ▶ ¿Por qué algunas cosas son consideradas deseos por una persona y necesidades por otra?
- ▶ ¿Cómo decides qué artículos son más importantes para comenzar a ahorrar para ellos?

Actividad 2: Elección de Metas SMART

Nivel de conocimiento:

Intermedio

Resultados de los alumnos:

Los jóvenes fijarán metas SMART a corto, mediano y largo plazo.

Indicador de éxito:

Los jóvenes escribirán una meta con las siglas SMART.

Habilidades para la vida:

Toma de decisiones

Tiempo necesario:

30 minutos

Lista de Materiales:

- Bolígrafos o lápices
- Cuaderno Mi Futuro Económico del Estudiante para cada participante

Preguntas iniciales:

- ¿Alguna vez has pensado en cómo alcanzarás tu meta? ¿Has escrito tus ideas y creado un plan para alcanzar tu meta?
- Si haces una hoja de ruta para tu meta, es más probable que la alcances. Puedes crear una hoja de ruta para alcanzar tu meta al actuar de manera SMART.

Specific (Específico): sé lo más detallado que puedas al escribir tu meta. Recuerda las 5 W.

Measurable (Mensurable): ¿Cómo medirás tu progreso hacia tu meta?

Attainable (Alcanzable): no elijas metas que difícilmente puedas conseguir. Determina una meta que sepas que puedes alcanzar.

Relevant (Relevante): la meta tiene que ver contigo y es algo que deseas conseguir.

Timed (Con una duración determinada): ¿Cuándo quieres llegar a tu meta? ¿La próxima semana? ¿En un mes? ¿En un año? ¿Dentro de 5 años?

Las metas con una duración determinada suelen dividirse en tres categorías:

- ▶ **A corto plazo** (se pueden conseguir dentro de los 6 meses)
- ▶ **A plazo intermedio** (se pueden conseguir en un plazo de entre 6 meses y un año)
- ▶ **A largo plazo** (se pueden conseguir en un año o más tiempo)

Actividad 2: Elección de Metas SMART (Continuación)

Actividad

Ser capaz de identificar y escribir metas SMART es de suma importancia para conseguir el éxito. Si sabes lo que necesitas, lo que deseas y cómo conseguirlo, entonces el mundo es tuyo. Imagínate como una persona exitosa y observa a otras personas exitosas. Llegaron a donde están porque tuvieron metas SMART y la fuerza de voluntad para hacer posibles sus sueños.

Guíe a los jóvenes mientras realizan las actividades de las páginas 10 y 11 del Cuaderno del Estudiante.

Actividad 2: Elección de Metas SMART (Continuación)

Actividad

1. Piensa en la última actividad que hicimos (Deseos vs. Necesidades).
2. En el espacio en blanco, escribe tres metas para las que te gustaría trabajar. Elije una meta a corto plazo, otra a mediano plazo y otra a largo plazo.

	Específicas (Specific)	Mensurables (Measurable)	Alcanzables (Attainable)	Relevantes (Relevant)	Con una duración determinada (Timed)	¿Es una necesidad o un deseo?
EJEMPLO:						
Ejemplo de meta	Planeo ayudar a mis padres a comprar una nueva computadora para la casa antes del 25 de diciembre	Voy a contribuir con \$10 cada semana y llevaré un registro de mi progreso en una planilla en el refrigerador para que mi familia pueda verla.	Si trabajo en esta meta, puedo contribuir con \$120 en 12 semanas cortando césped, cuidando niños y ofreciendo un servicio de envoltorio de regalos de navidad.	Necesito una computadora para hacer mi tarea y para divertirme. Es relevante para mí.	(a corto plazo) El 25 de diciembre es mi fecha límite.	
Meta 1:					(a corto plazo)	
Meta 2:					(a mediano plazo)	
Meta 3:					(a largo plazo)	

3. Comparte tu planilla con un adulto que te ayude o con un amigo. Pide ayuda para crear tus metas SMART y comprométete a lograr aquellos objetivos en los que realmente crees. ¡Coloca una estrella junto a la meta SMART más importante y comienza a hacer que tus sueños se hagan realidad!
4. Luego, pregúntales a tus seres queridos cuáles son sus esperanzas y sus sueños para ti. Piensa si coinciden con tus propias ideas. Si es así, crea una meta SMART con ellos y comienza a trabajar para alcanzarla. (Algunos ejemplos podrían ser lograr independizarte, ir a la universidad, etc.) En caso de que no sea así, discute las diferencias, crea una meta SMART que funcione para todos y comienza a trabajar para alcanzarla.

10 Mi Futuro Económico

Actividad 2: Elección de Metas SMART

Metas SMART que mi familia y yo tenemos para mí:

Metas SMART que mi familia y yo tenemos para mí:

Mi meta SMART a largo plazo:

Procesar

¿Qué decisiones tomaste cuando creaste tu meta SMART?	
¿De qué manera crees que escribir una meta SMART y compartirla con alguien te ayudará a alcanzar tus sueños?	
¿Qué dificultades has tenido en el pasado para determinar o alcanzar una meta financiera?	

Generalizar

¿Cómo puede una meta financiera SMART ayudarte a satisfacer tus necesidades? ¿Deseos? ¿Sueños?	
¿Qué necesitas hacer luego de escribir tu meta SMART y comprometerte a cumplirla?	

Poner en práctica

¿Por qué es importante tener metas financieras SMART?	
¿Cómo puede ayudarte a alcanzar tus sueños crear metas SMART en otras áreas de tu vida?	

11 Mi Futuro Económico