



Guía para los Colaboradores de la Comunidad

Educación Financiera y Buen Desarrollo de la Juventud

Información y recursos financieros de aplicación en el mundo real para ayudar a los padres y sus hijos adolescentes a:

- Entender cuestiones monetarias
- Hablar de ellas, y
- Administrar su dinero

Patrocinado por Capital One y Search Institute



Índice de Contenido

Qué Es Bank It.....	3
Información General.....	3
Estándares de Bank It para la Educación Financiera.....	3
Importancia del Marco de los Elementos Fundamentales del Desarrollo en la Educación Financiera.....	5
Colaboración entre Capital One y Search Institute.....	5
Algunos Resultados del Proyecto Piloto de Bank It.....	6
Relación entre los Elementos Fundamentales del Desarrollo y el Dinero: Qué Indica la Investigación.....	7
Información General sobre los Elementos Fundamentales del Desarrollo.....	8
El Valor de los Elementos Fundamentales del Desarrollo.....	8
Por Qué Dan Buenos Resultados los Elementos Fundamentales del Desarrollo.....	8
Cómo Contribuyen los Elementos Fundamentales del Desarrollo a Enriquecer la Educación Financiera.....	9
Los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo.....	10
Qué Se Necesita para Comenzar.....	12
Trabajar Juntos.....	12
Convocar al Público.....	12
Transporte.....	12
Guardería.....	12
Lugar de Capacitación.....	13
Aulas de Capacitación.....	13
Refrigerio.....	13
Inscripción.....	14
Equipo y Materiales.....	14
Página de Verificación para los Colaboradores de la Comunidad del Programa de Bank It.....	15
Recursos.....	16
Información sobre Capital One®.....	16
Información sobre Search Institute®.....	16
Permisos.....	16

Qué Es Bank It

Información General

Capital One se enorgullece de colaborar con Search Institute en la elaboración del programa Bank It, el cual ofrece información y recursos financieros de aplicación en el mundo real para ayudar a los padres y sus hijos adolescentes a entender cuestiones monetarias, hablar de ellas y administrar su dinero. Mediante un sitio web interactivo y talleres cara a cara, el programa ayuda a las familias a considerar su presupuesto, metas y estrategias para tomar decisiones financieras provechosas.

Tomar buenas decisiones monetarias es esencial en la vida. El programa de Bank It les ofrece a los padres y sus hijos adolescentes instrumentos y recursos apropiados para su edad que les permiten familiarizarse con la administración monetaria y mejorar su conocimiento y aptitudes financieras. Los módulos del programa contienen materiales educativos que ayudarán a los miembros de la familia a aprender juntos y hablar sobre sus valores, objetivos y estrategias para tomar buenas decisiones financieras.

Este proyecto de colaboración entre Capital One y Search Institute imparte educación financiera siguiendo un enfoque que promueve los aspectos positivos del desarrollo juvenil y familiar. Dicho enfoque sostiene que las familias que hablan entre sí sobre sus dificultades, valores y opciones financieras se fortalecen y toman mejores decisiones.

Estándares de Bank It para la Educación Financiera

Debido a la gran variedad de estándares estatales para la educación financiera (y al hecho de que una serie de estados no tiene ningún estándar), Bank It ha adoptado los estándares nacionales para la educación financiera personal desde kinder hasta el grado 12 (*National Standards in K-12 Personal Finance Education*) definidos por *Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy*. Bank It también sigue las mejores prácticas para la preparación de materiales de educación financiera personal (*Best Practices for Personal Finance Education Materials*) de Jump\$tart Coalition.

Los talleres básicos del programa de Bank It ofrecen contenido y secuencia similares para los diferentes públicos. Las sesiones de los módulos tienen una hora de duración.

PÚBLICOS

- Padres
- Adolescentes
(de grados 6 al 12)
- Personal voluntario

12 TEMAS PRINCIPALES FINANCIEROS

- Comunicación
- Préstamos
- Presupuestos
- Aspiraciones
- Trabajo e Ingresos
- Donaciones y Voluntariado
- Inversiones
- Elementos del Éxito
- Seguros y Testamentos
- Ahorro y Deudas
- Gastos y Pagos
- Progreso Financiero

SECUENCIA DE LAS SESIONES DE LOS MÓDULOS

Cada uno de los 12 Módulos tiene tres sesiones:

- Sesión no. 1
- Sesión no. 2
- Sesión no. 3

Sesión no. 1 Presenta el Tema

Muchos participantes se sienten inseguros para manejar su dinero y no conocen lo básico. La sesión comienza por el principio (algo que no hacen muchos programas de educación financiera), dando confianza a los participantes en su capacidad para empezar a administrar bien su dinero.

Sesión no. 2 Entra en Mayor Profundidad en el Tema

Una vez que los participantes conocen lo básico, pueden adentrarse en el tema en mayor profundidad.

Sesión no. 3 Examina el Tema a Nivel Avanzado

Desde elaborar un plan financiero hasta resumir las leyes principales sobre el crédito del consumidor, estos módulos exploran los temas más avanzados de los estándares de Jump\$tart.

Importancia del Marco de los Elementos Fundamentales del Desarrollo en la Educación Financiera

En la última década, una gran variedad de instituciones educativas, financieras y públicas comenzaron a reconocer la necesidad de mejorar la educación y la competencia financiera de los jóvenes y sus familias. No obstante, sigue habiendo falta de medios de educación financiera, y de ahí la necesidad de enfoques innovadores y singulares para cubrir dicha apremiante necesidad. La mayor parte de los programas de educación financiera se concentran en impartir información y elevar el conocimiento del manejo del dinero (presupuestos, planificación, ahorro, gasto e inversión, y a veces donaciones). Toda esta información básica es importante y debe impartirse de forma correcta y con claridad; pero también es igual de esencial prestar atención al desarrollo en general (capacidades, valores y prioridades) del joven y de la familia que toman las decisiones financieras.

El marco de los Elementos Fundamentales del Desarrollo, elaborado por Search Institute, es un instrumento importante para llevar el aprendizaje y la aptitud y capacidad de decisión financiera a otros aspectos de la vida. Básicamente, los Elementos Fundamentales del Desarrollo identifican el tipo de relaciones, oportunidades, talentos, valores y dedicación que los jóvenes necesitan para tomar buenas decisiones que les lleven a tener éxito en la vida.

La investigación realizada por Search Institute muestra lo siguiente:

- En la totalidad de los jóvenes, cuantos más Elementos Fundamentales del Desarrollo, más probable es que tomen buenas decisiones. (Ver los diagramas de la página 7). Cuanto mayor número de Elementos Fundamentales del Desarrollo tengan los jóvenes, muchas menos probabilidades habrá de que participen en juegos de azar y bastantes más probabilidades de que expresen su intención de ahorrar dinero y no gastar impulsivamente. Estos hallazgos representan a todos los jóvenes, incluidas minorías¹ y personas con bajo nivel socioeconómico².

Colaboración entre Capital One y Search Institute

Search Institute, una institución de vanguardia en el buen desarrollo juvenil y autora del marco conceptual de los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo, tiene una gran reputación nacional como fuente de recursos fiables y accesibles para el desarrollo de los jóvenes, la crianza de los hijos y el fortalecimiento de la comunidad. Desde 1989, Search Institute ha hecho encuestas a más de tres millones de jóvenes sobre los Elementos Fundamentales del Desarrollo y continúa haciendo sondeos entre la juventud. El programa Bank It combina el conocimiento adquirido por Search Institute sobre los jóvenes, sus familias y comunidades con el espíritu de solidaridad y el conocimiento de educación financiera de Capital One.

Algunos Resultados del Proyecto Piloto de Bank It

En 2007, Capital One y Search Institute empezaron a trabajar juntos para explorar la forma de utilizar el modelo de Search Institute sobre el desarrollo juvenil y familiar en la promoción de la educación financiera entre los adolescentes y sus padres. En esta colaboración, Capital One y Search Institute:

- Realizaron grupos temáticos con jóvenes y padres;
- Entrevistaron a personal bancario de Capital One sobre los principales conceptos del programa;
- Repasaron los programas existentes de educación financiera y la investigación sobre el tema;
- Ensayaron prototipos de instrumentos para atraer el interés de los adolescentes y los padres;
- Establecieron y coordinaron programas piloto de capacitación en cuatro regiones donde opera Capital One, con ayuda del personal de Capital One en cada una de ellas; y
- Llevaron a cabo una evaluación del programa piloto mediante encuestas previas y posteriores a la participación, así como grupos temáticos con los participantes del aprendizaje y entrevistas con el personal bancario que presentó los talleres en asociación con colaboradores de la comunidad.

Algunos resultados de interés (que orientaron la elaboración del programa Bank It)³

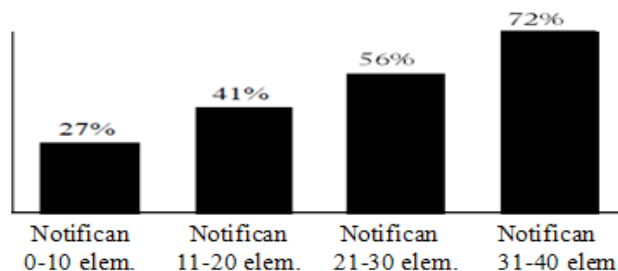
- Muchos adolescentes van “a ciegas” en temas financieros. Muchos (especialmente los de menor edad) dicen que ni siquiera saben sobre qué temas preguntar.
- Los adolescentes indican que cuando quieren aprender sobre cuestiones financieras le preguntan primero a su familia.
- La mayor parte de los padres no piensa que puede ofrecer un buen ejemplo financiero para sus hijos. La conversación típica entre adolescentes y sus padres sobre dinero es breve y de poca ayuda.
- Muchos padres sufren las consecuencias de su falta de aptitudes financieras y temen que sus hijos adolescentes cometan los mismos errores que ellos.
- El dinero no es un tema que se aborde específicamente en las familias sino que se considera dentro de otras cuestiones y decisiones en la vida, como las relativas a compras, la escuela, los amigos y las dificultades financieras.
- Los jóvenes con más Elementos Fundamentales del Desarrollo (como buena comunicación, planificación y toma de decisiones, etc.) tienen mayores probabilidades de tomar mejores decisiones financieras. (Ver los cuadros de la página siguiente).
- Cuando necesitan ayuda (de guardería y transporte) para poder participar, los padres y otros adultos se sienten más cómodos en organizaciones de la comunidad.

Relación entre los Elementos Fundamentales del Desarrollo y el Dinero: Qué Indica la Investigación

Search Institute, con sede en Minneapolis, hizo encuestas a 217,000 estudiantes de los grados 6° al 12° en todo Estados Unidos durante un año escolar y descubrió lo siguiente⁴:

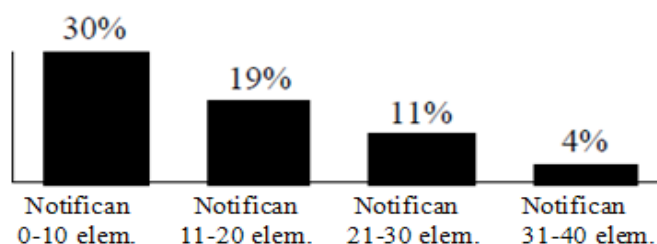
AHORRO

Cuanto más Elementos Fundamentales del Desarrollo dice tener el joven, mayores son las probabilidades de que indique que está ahorrando para algo especial, en vez de gastar el dinero de inmediato.



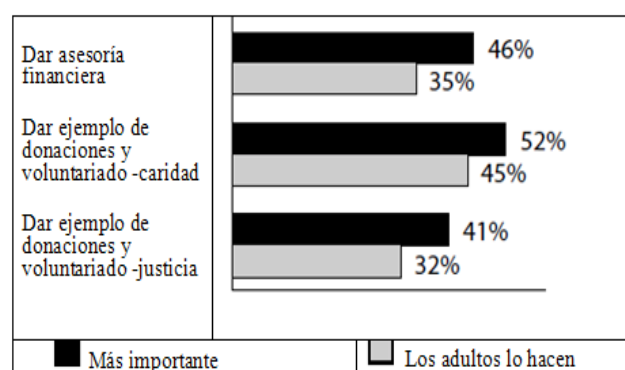
JUEGOS DE AZAR

Cuanto más Elementos Fundamentales del Desarrollo dice tener el joven, menores son las probabilidades de que indique haber participado en juegos de azar tres o más veces en los últimos 12 meses.



OPINIÓN DE LOS ADULTOS

En el estudio *Grading of Grown-Ups* (2001)⁵ del Search Institute, se preguntó a 1,000 adultos qué cosas creían que eran importantes que los adultos hicieran con niños y adolescentes fuera de la familia. También se les preguntó cuántos adultos creían que las hacían.



Información General sobre los Elementos Fundamentales del Desarrollo

La promoción de los Elementos Fundamentales del Desarrollo es un enfoque constructivo para trabajar con los jóvenes (desde el nacimiento hasta los 18 años de edad) que se concentra en fomentar las relaciones, oportunidades, destrezas, valores y dedicación que estos necesitan para convertirse en adultos saludables, compasivos y responsables. Este enfoque se basa en el marco de los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo, el cual es producto de la investigación realizada por Search Institute.

El Valor de los Elementos Fundamentales del Desarrollo

Cuanto más Elementos Fundamentales del Desarrollo tengan los jóvenes, mejor. Los jóvenes con altos niveles de Elementos Fundamentales del Desarrollo tienen menores probabilidades de participar en conductas de alto riesgo y mayores probabilidades de participar en conductas positivas. Por ejemplo, los jóvenes con altos niveles de Elementos Fundamentales del Desarrollo (de 31 a 40 elementos) tienen 15 veces menos probabilidades de consumir alcohol que quienes tienen 10 ó menos.⁶

Los Elementos Fundamentales del Desarrollo son importantes para todos los grupos de jóvenes. Estos resultados se dan en todos los grupos de jóvenes estudiados, independientemente de su origen étnico y racial, su nivel socioeconómico o el tamaño de la comunidad en que residen.⁷

El marco de los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo ofrece **unos puntos comunes y una visión compartida** sobre lo que los jóvenes necesitan para triunfar. Este marco lo usan personas de todos los sectores de la sociedad y de todo tipo de ideologías; se usa en escuelas, instituciones financieras, programas de jóvenes y programas para los padres sobre la crianza de los hijos, así como en comunidades religiosas, vecindarios, empresas y a nivel gubernamental.

Por Qué Dan Buenos Resultados los Elementos Fundamentales del Desarrollo

Se concentran en lo positivo, no en lo problemático. Los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo reconocen que los jóvenes son recursos de la comunidad, no problemas que hay que resolver o hacer a un lado.

Se reconoce lo que contribuyen los jóvenes y que su participación es vital.

Todo el mundo puede contribuir a promocionar los Elementos Fundamentales del Desarrollo, no sólo los profesionales. Entre los promotores de estos elementos pueden estar los jóvenes, sus padres, otros miembros de la familia en su totalidad, las personas que trabajan con los jóvenes, el personal bancario, los vecinos y los maestros.

Un enfoque esencial es promover **relaciones interpersonales significativas y duraderas**. Los Elementos Fundamentales del Desarrollo aumentan cuando se crean lazos con los demás, en talleres, en el seno familiar, con los compañeros, entre generaciones, y en la comunidad y la sociedad.

Cómo Contribuyen los Elementos Fundamentales del Desarrollo a Enriquecer la Educación Financiera

Al promover conscientemente los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo, no sólo se cumple con los estándares financieros y educativos en la enseñanza financiera sino que además se contribuye al desarrollo total de los jóvenes y a su éxito.

Bank It pone de relieve importantes y mensurables metas de aprendizaje financiero en el marco de un desarrollo juvenil constructivo basado en los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo.

Subraya la importancia —y el valor— de fomentar las relaciones interpersonales al utilizar el marco de los Elementos Fundamentales del Desarrollo en el aprendizaje financiero.

Crea lazos con otros sectores de la comunidad —como los de educación, desarrollo juvenil, prevención y justicia de menores—, los cuales generalmente se dedican a hacer aflorar las mejores cualidades en los jóvenes.

Los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo

Search Institute ha identificado los siguientes factores para el buen desarrollo de los jóvenes, los cuales les ayudan a convertirse en personas saludables, compasivas y responsables.⁸

Elementos Externos

APOYO

1. **Apoyo familiar**—La vida familiar brinda altos niveles de amor y apoyo.
2. **Comunicación familiar positiva**—El (La) joven y sus padres se comunican positivamente. Los jóvenes están dispuestos a buscar consejo y consuelo en sus padres.
3. **Otras relaciones con adultos**—Además de sus padres, los jóvenes reciben apoyo de tres o más personas adultas que no son sus padres.
4. **Una comunidad comprometida**—El (La) joven experimenta el interés de sus vecinos por su bienestar.
5. **Un plantel educativo que se interesa por el (la) joven**—La escuela proporciona un ambiente que anima y se preocupa por la juventud.
6. **La participación de los padres en las actividades escolares**—Los padres participan activamente ayudando a los jóvenes a tener éxito en la escuela.

FORTALECIMIENTO

7. **La comunidad valora a la juventud**—El (La) joven percibe que los adultos en la comunidad valoran a la juventud.
8. **La juventud como un recurso**—Los jóvenes toman un papel útil en la comunidad.
9. **Servicio a los demás**—La gente joven participa brindando servicios a su comunidad una hora o más a la semana.
10. **Seguridad**—Los jóvenes se sienten seguros en casa, en la escuela, y en el vecindario.

LÍMITES Y EXPECTATIVAS

11. **Límites familiares**—La familia tiene reglas y consecuencias bien claras, además vigila las actividades de los jóvenes.
12. **Límites escolares**—En la escuela proporcionan reglas y consecuencias bien claras.
13. **Límites vecinales**—Los vecinos asumen la responsabilidad de vigilar el comportamiento de los jóvenes.
14. **El comportamiento de los adultos como ejemplo**—Los padres y otros adultos tienen un comportamiento positivo y responsable.
15. **Compañeros como influencia positiva**—Los mejores amigos del (la) joven son un buen ejemplo de comportamiento responsable.
16. **Altas expectativas**—Ambos padres y maestros motivan a los jóvenes para que tengan éxito .

USO CONSTRUCTIVO DEL TIEMPO

17. **Actividades creativas**—Los jóvenes pasan tres horas o más a la semana en lecciones de música, teatro u otras artes.
18. **Programas juveniles**— Los jóvenes pasan tres horas o más a la semana practicando algún deporte, o en organizaciones en la escuela o de la comunidad.

19. **Comunidad religiosa**—Los jóvenes pasan una hora o más a la semana en actividades organizadas por alguna institución religiosa.
20. **Tiempo en la casa**—Los jóvenes conviven con sus amigos “sin nada especial que hacer” dos noches o menos por semana.

Elementos Internos

COMPROMISO HACIA EL APRENDIZAJE

21. **Motivación por sus logros**—El (La) joven es motivado(a) para que salga bien en la escuela.
22. **Compromiso hacia la escuela**—El (La) joven participa activamente en el aprendizaje.
23. **Tarea**—El (La) joven afirma hacer tarea escolar por lo menos durante una hora cada día de clases.
24. **Preocuparse por la escuela**—Al (A la) joven le importa su escuela.
25. **Leer por placer**—El (La) joven lee por placer tres horas o más por semana.

VALORES POSITIVOS

26. **Preocuparse por los demás**—El (La) joven valora ayudar a los demás.
27. **Igualdad y justicia social**—Para el (la) joven tiene mucho valor el promover la igualdad y el reducir el hambre y la pobreza.
28. **Integridad**—El (La) joven actúa con convicción y defiende sus creencias.
29. **Honestidad**—El (La) joven “dice la verdad aún cuando esto no sea fácil”.
30. **Responsabilidad**—El (La) joven acepta y toma responsabilidad por su persona.
31. **Abstinencia**—El (La) joven cree que es importante no estar activo(a) sexualmente, ni usar alcohol u otras drogas.

CAPACIDAD SOCIAL

32. **Planeación y toma de decisiones**—El (La) joven sabe cómo planear y hacer elecciones.
33. **Capacidad interpersonal**—El (La) joven tiene empatía, es sensible y hábil para hacer amistades.
34. **Capacidad cultural**—El (La) joven tiene conocimiento de y sabe convivir con gente de diferente marco cultural, racial o étnico.
35. **Habilidad de resistencia**—El (La) joven puede resistir la presión negativa de los compañeros así como las situaciones peligrosas.
36. **Solución pacífica de conflictos**— El (La) joven busca resolver los conflictos sin violencia.

IDENTIDAD POSITIVA

37. **Poder personal**—El (La) joven siente que él o ella tiene el control de “las cosas que le suceden”.
38. **Autoestima**—El (La) joven afirma tener una alta autoestima.
39. **Sentido de propósito**—El (La) joven afirma que “mi vida tiene un propósito”.
40. **Visión positiva del futuro personal**—El (La) joven es optimista sobre su futuro mismo.

Este cuadro puede reproducirse solamente para uso educativo, no comercial.

© 2011 por el Search Institute, 615 First Ave NE, Suite 125, Minneapolis, MN 55413; 800-888-7828. www.search-institute.org.

Qué Se Necesita para Comenzar

Trabajar Juntos

Colaboren con el presentador del taller para asegurarse de que todos los pasos del proceso funcionen bien. Comuníquense frecuentemente con dicha persona para que cada uno esté haciendo lo que el otro espera. Algunos colaboradores establecen una relación con el presentador del taller y tienen reuniones frecuentes (o se mantienen en contacto por teléfono o correo electrónico) durante la preparación del programa de Bank It.

Convocar al Público

Como entre el público a quienes van dirigidos los talleres de Bank It hay gente ocupada, es importante tener un plan para anunciar el taller, convocar a los asistentes, animarles a inscribirse y asegurarse de que asistan a todas las sesiones. En el programa piloto de Bank It, los colaboradores de la comunidad y los presentadores de los talleres decidieron entre ellos si iban a usar algún incentivo para atraer al público. (Dichos incentivos pueden incluir una tarjeta de regalo para compras en una tienda, la apertura de una cuenta de ahorros en el banco con un depósito de \$10 para cada participante que complete el programa, etc.). Después de decidir si se van a usar incentivos o no, traten de diseminar la celebración del programa entre los grupos donde se encuentre su público (entre los padres de adolescentes o los propios jóvenes, dependiendo de los talleres que se ofrezcan). En los lugares donde se obtuvieron mejores resultados, alguien invitó personalmente a cada participante y se puso en contacto con ellos antes de la sesión para recordarles que asistieran. Para que el programa de Bank It sea aún más eficaz, lo ideal es que asistan padres y adolescentes de la misma familia.

Transporte

Al convocar a los participantes e inscribirlos, averigüen sus necesidades de transporte. Habrá personas que puedan llegar fácilmente al lugar de capacitación, pero para otras quizás sea difícil. Algunos colaboradores de la comunidad programan los talleres inmediatamente después de otro acto corto, para que los participantes ya estén presentes en el lugar. Otros organizan transporte compartido para que los participantes que tengan dificultades para desplazarse al lugar puedan ir con otras personas.

Guardería

Dependiendo de los padres que se convoquen, a algunas familias les resultará más fácil asistir a la capacitación de Bank It si se ofrece un servicio de guardería.

Lugar de Capacitación

El colaborador de la comunidad ofrecerá un lugar de capacitación que sea cómodo, esté bien iluminado, tenga fácil acceso para los participantes y permita que el taller sea una experiencia positiva para todos. El lugar debe estar abierto y disponible para que el presentador del taller se prepare por lo menos con una hora de antelación al inicio del taller.

Asegúrense de que haya sillas de tamaño apropiado para los adultos y en suficiente número para que todos puedan sentarse. Si el presentador piensa usar un proyector, tendrá que haber enchufes, una pantalla y un lugar para poner el proyector.

El presentador también necesitará rotafolios y marcadores. Asegúrense de que haya suficiente espacio para el rotafolios y de que todos los participantes puedan verlo bien.

Aulas de Capacitación

La sala de capacitación debe tener suficiente espacio para los participantes. Debe ser lo bastante grande para que los participantes estén cómodamente sentados y puedan moverse y relacionarse unos con otros. A título orientativo, recomendamos que haya **aproximadamente entre 50 y 60 pies cuadrados por participante**. Debido a que la capacitación es interactiva, es esencial que las mesas y las sillas puedan moverse. Recomendamos que los participantes se sienten en torno a mesas redondas y que ninguno tenga que dar la espalda al presentador. (Si sólo se dispone de mesas largas, habrá que colocarlas de forma que todos puedan ver al presentador sin dificultad estando sentados y que haya pocos participantes sentados detrás de otros. Eviten sentar a los participantes como si estuvieran en un aula. Los participantes también tendrán que tener una superficie donde apoyarse para escribir los apuntes que vayan tomando y completar el formulario de evaluación).

El aula de capacitación debe estar climatizada y tener termostato para que el presentador pueda regular el nivel de calefacción o enfriamiento.

A algunos presentadores les gusta pegar las hojas del rotafolios en las paredes durante las sesiones del taller. (Es importante pedir permiso para usar cinta adhesiva de goma suave (*"painters tape"*) antes de reservar la sala).

Al frente de la sala, deberá haber una mesa rectangular para los materiales y apuntes del presentador. También se necesitará otra mesa, o soporte, aparte para el proyector de diapositivas, acetatos o documentos electrónicos. (Ver la lista de "Equipo y Materiales" más adelante).

Refrigerio

Deberá haber agua potable, ya sea en un lugar accesible del edificio o en las mesas que ocupen los participantes. Se recomienda ofrecer algún refrigerio, especialmente si se sirve inmediatamente después de la sesión, de forma que los participantes tengan un incentivo para quedarse a charlar un poco más.

Inscripción

Organicen y administren la inscripción de los participantes y lleven la cuenta de quién se apunta y quién asiste. Proporcionen a los participantes etiquetas de identificación (para llevarlas sobre la ropa) con sus nombres en letra grande y legible. Pueden descargarse del sitio web de Bank It.

Equipo y Materiales

Como anfitriones, tienen que encargarse de obtener el equipo y los materiales que aparecen a continuación y tenerlos listos para su uso en la sala de capacitación:

- Un proyector de computadora que funcione con la computadora portátil que utilice el presentador. Verifiquen con el presentador de antemano si necesita un proyector y cuáles serían las especificaciones técnicas del mismo.
- Una pantalla grande de proyección y un soporte para el proyector (si se necesita).
- Un cable largo de conexión eléctrica (si se necesita).
- Un micrófono de solapa o Lavalier (opcional, dependiendo del tamaño de la sala y la acústica, así como del número de participantes en el taller; se decidirá en consulta con el presentador del taller).
- Un rotafolios nuevo con el correspondiente caballete de apoyo.
- Marcadores (como mínimo dos docenas de marcadores no tóxicos, nuevos y de tinta solvente en agua, de colores fuertes y brillantes).
- Lápices (una docena, afilados y con mina del no. 2) o plumas.
- Todo el material que se necesite repartir, como hojas de apuntes, formularios de evaluación y otros materiales (consulte al presentador).

Página de Verificación para los Colaboradores de la Comunidad del Programa de Bank It

Use esta lista de verificación al prepararse para los talleres de Bank It. Cada objeto aparece detallado en la Guía del Presentador y en el sitio web de Bank It.

DOS MESES ANTES DEL TALLER

Tarea	¿Quién hace esto?	¿Para qué fecha?
<input type="checkbox"/> Reunirse con el presentador de los talleres por lo menos dos meses antes del inicio de la capacitación.		
<input type="checkbox"/> Averiguar qué módulos piensa enseñar el presentador.		
<input type="checkbox"/> Preguntar a qué público irán dirigidos.		
<input type="checkbox"/> Decidir con el presentador las fechas de los talleres.		
<input type="checkbox"/> Elegir el lugar de capacitación.		
<input type="checkbox"/> Hablar con el presentador sobre qué participantes se convocarán.		
<input type="checkbox"/> Decidir si se van a ofrecer incentivos o no. (Si se ofrecen, quizás haya que buscar a alguien que haga una donación o cubra el costo).		
<input type="checkbox"/> Descargar, para su propio uso, la Guía para los Colaboradores de la Comunidad.		
<input type="checkbox"/> Establecer los objetivos para los participantes que se desee convocar.		
<input type="checkbox"/> Hacer correr la voz sobre los módulos del taller.		

ENTRE UNO Y DOS MESES ANTES DEL TALLER

Tarea	¿Quién hace esto?	¿Para qué fecha?
<input type="checkbox"/> Averiguar las necesidades de transporte y guardería de los participantes convocados.		
<input type="checkbox"/> Proporcionar transporte, si se necesita.		
<input type="checkbox"/> Proporcionar servicio de guardería, si se necesita.		

UNA SEMANA ANTES DEL TALLER

Tarea	¿Quién hace esto?	¿Para qué fecha?
<input type="checkbox"/> Ponerse en contacto con las personas convocadas, para asegurarse de que asistan.		
<input type="checkbox"/> Verificar con el presentador del taller el equipo y materiales que necesita. (Ver la lista de "Equipo y Materiales" en la Guía para los Colaboradores de la Comunidad).		

EL DÍA DEL TALLER

Tarea	¿Quién hace esto?	¿Para qué fecha?
<input type="checkbox"/> Preparar el refrigerio para los participantes.		
<input type="checkbox"/> Establecer el área de inscripción cerca (o dentro) del aula de capacitación		
<input type="checkbox"/> Asegurarse de que el aula esté debidamente equipada con lo que necesite el presentador del taller.		

DESPUÉS DEL TALLER

Tarea	¿Quién hace esto?	¿Para qué fecha?
<input type="checkbox"/> Terminado el taller, evaluar la sesión con el presentador.		
<input type="checkbox"/> Hacer cambios para mejorar en el próximo taller.		

Recursos

Información sobre Capital One®

Capital One Financial Corporation (www.capitalone.com) es una sociedad de cartera financiera con sede en McLean, Virginia, que ofrece una gran variedad de productos y servicios financieros a consumidores, pequeños negocios y clientes comerciales. Es uno de los 10 bancos de mayor magnitud en los Estados Unidos y cuenta con más de 1,000 sucursales y más de 2,000 cajeros automáticos (ATM), principalmente en Nueva York, Nueva Jersey, Texas, Luisiana, Maryland, Virginia y el Distrito de Columbia. Es una de las compañías de Fortune 500. Se cotiza en la bolsa de Nueva York bajo el símbolo "COF" y forma parte del índice de S&P 100.

Información sobre Search Institute®

Search Institute es el socio de Capital One en la elaboración del programa Bank It y tiene su sede en Minneapolis, Minnesota. Es una entidad innovadora a la vanguardia en la investigación de lo que niños y adolescentes necesitan para triunfar que aplica este conocimiento para motivar y equipar a todos en la sociedad (jóvenes y adultos) para lograr un mundo donde todos los jóvenes sean valorados y puedan desarrollarse plenamente.

Search Institute es una organización independiente, sin fines de lucro y no sectaria, cuya misión es proporcionar orientación, conocimiento y recursos para promover el desarrollo saludable de niños y jóvenes y de las comunidades en que viven. Se fundó en 1958 y lleva 50 años promoviendo cambios constructivos para el bien de los jóvenes. Para más información, vean www.search-institute.org.

Permisos

© 2011 Capital One y Search Institute. Todos los derechos reservados. A no ser que se indique lo contrario de forma específica en la página, ninguna parte de esta publicación podrá reproducirse en absoluto, de ninguna forma (mecánica ni electrónica), sin el permiso previo de Search Institute, excepto para hacer citas o resúmenes breves en artículos o reseñas, o en forma de gráficas o cuadros con fines educativos. Para obtener permiso adicional, escriban a Search Institute (*Permissions*), o visiten www.search-institute.org/permissions.

Capital One y Search Institute elaboraron esta Guía para los Colaboradores de la Comunidad como parte de la iniciativa de educación financiera de Bank It.

Capital One hizo una generosa contribución para la preparación de esta guía.

Impreso en Estados Unidos de América.

Search Institute
615 First Avenue NE, Suite 125
Minneapolis, MN 55413
612-376-8955
800-888-7828
www.search-institute.org

Fuentes

- ¹ Benson, Peter. *All Kids Are Our Kids: What Communities Must Do to Raise Caring and Responsible Children and Adolescents*. Segunda edición. San Francisco: Jossey-Bass, 2006, 66-67, 73, 81, 84-88. Benson, Peter; Scales, Peter; Leffert, Nancy; y Roehlkepartain, Eugene. *A Fragile Foundation: The State of Developmental Assets among American Youth*. Minneapolis: Search Institute, 1999, 161-165, 173-177.
- ² Ídem.
- ³ Cambridge Research Inc. *An Assessment of Financial Literacy Needs and Products for Low to Middle Income Youth and Families, Top-Line Summary*. Minneapolis: Cambridge Research Inc., mayo 2008.
- ⁴ *Developmental Assets: A Profile of Youth, Executive Summary, Search Institute 1999-2000 Aggregate Dataset*. Minneapolis: Search Institute, septiembre 2001.
- ⁵ Scales, Peter; Benson, Peter; y Roehlkepartain, Eugene. *Grading Grown-Ups: American Adults Report on Their Real Relationships with Kids*. Minneapolis: Lutheran Brotherhood y Search Institute, 2001.
- ⁶ Benson, Peter. *All Kids Are Our Kids: What Communities Must Do to Raise Caring and Responsible Children and Adolescents*. Segunda edición. San Francisco: Jossey-Bass, 2006, 81.
- ⁷ Benson, Peter. *All Kids Are Our Kids: What Communities Must Do to Raise Caring and Responsible Children and Adolescents*. Segunda edición. San Francisco: Jossey-Bass, 2006, 59-98.
- ⁸ Benson, Peter. *All Kids Are Our Kids: What Communities Must Do to Raise Caring and Responsible Children and Adolescents*. Segunda edición. San Francisco: Jossey-Bass, 2006, 32-33.