



Guía Resumida para el Presentador de los Talleres

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

Patrocinada 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.....	4
Importancia del Marco de los Elementos Fundamentales del Desarrollo en la Educación Financiera.....	4
Relación entre los Elementos Fundamentales del Desarrollo y el Dinero: Qué Indica la Investigación.....	5
Los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo que los Adolescentes Necesitan para Triunfar.....	6
Cosas Necesarias para Comenzar.....	7
Cuál Es Su Público y el Objetivo.....	7
Coordinación con el Colaborador de la Comunidad.....	7
Confirmación de Fecha y Lugar.....	7
Obtención de los Materiales.....	7
Familiarizarse con la Capacitación y el Tiempo Asignado.....	8
Página de Verificación para la Capacitación de Bank It.....	9
Concentrarse en Fomentar Relaciones.....	10
Evaluación.....	10
¿Qué Quiere Aprender?.....	11
Recursos y Materiales.....	12
Permisos.....	12
Fuentes.....	13

Qué Es Bank It

Información General

Capital One se enorgullece de colaborar con Search Institute en la elaboración del programa Bank It, que ofrece información y recursos financieros de aplicación en el mundo real para ayudar a los padres y sus hijos 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 provechosas decisiones financieras.

PÚBLICOS

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

12 TEMAS FINANCIEROS PRINCIPALES

- 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 Temas Financieros Principales tiene tres sesiones:

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

Sesión no. 1 Presentación del Tema

Muchos participantes se sienten inseguros manejando su dinero y no conocen lo básico. La sesión comienza desde un principio (cosa 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 a mayor profundidad en el tema.

Sesión no. 3 Examina el Tema a Nivel Avanzado

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

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 tienen 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.

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, 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 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 el Search Institute muestra lo siguiente:

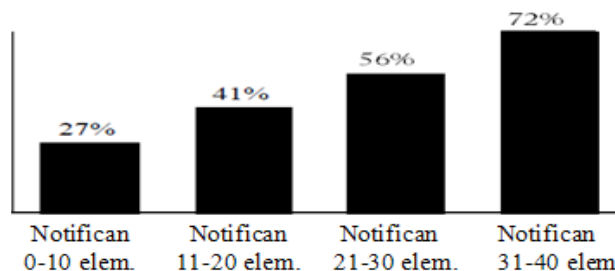
En la totalidad de los jóvenes, cuantos más Elementos Fundamentales del Desarrollo tengan en su haber, más probable será que tomen mejores decisiones. (Ver los diagramas en la página 5). Cuanto mayor número de Elementos Fundamentales del Desarrollo tienen los jóvenes, muchas menos probabilidades existen de que participen en juegos de azar, y considerablemente más de que expresen su intención de ahorrar dinero, y no gastar impulsivamente.¹ Estos hallazgos se refieren a todos los jóvenes, incluidas minorías y personas con bajo nivel socioeconómico².

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

El Search Institute, con sede en Minneapolis, hizo encuestas a 217,000 estudiantes, en los grados del 6° al 12° en todo Estados Unidos, durante un año escolar, y descubrió lo siguiente³:

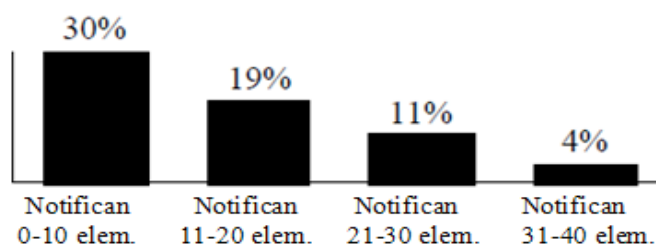
AHORRO

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.



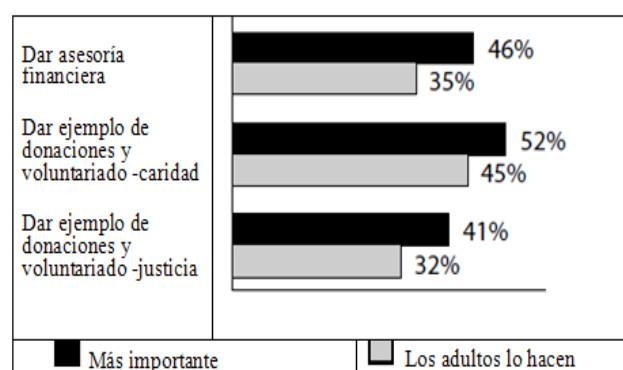
JUEGOS DE AZAR

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* (2005)⁴ 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, y que cuántos adultos creían que las hacían.



Los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo que los Adolescentes Necesitan para Triunfar (edades de 12 a 18 años)

Elementos Externos

APOYO

1. Apoyo familiar
2. Comunicación familiar positiva
3. Otras relaciones con adultos
4. Una comunidad comprometida
5. Un plantel educativo que se interesa por el (la) joven
6. La participación de los padres en las actividades escolares

FORTALECIMIENTO

7. La comunidad valora a la juventud
8. La juventud como un recurso
9. Servicio a los demás
10. Seguridad

LÍMITES Y EXPECTATIVAS

11. Límites familiares
12. Límites escolares
13. Límites vecinales
14. El comportamiento de los adultos como ejemplo
15. Compañeros como influencia positiva
16. Altas expectativas

USO CONSTRUCTIVO DEL TIEMPO

17. Actividades creativas
18. Programas juveniles
19. Comunidad religiosa
20. Tiempo en la casa

Elementos Internos

COMPROMISO HACIA EL APRENDIZAJE

21. Motivación por sus logros
22. Compromiso hacia la escuela
23. Tarea
24. Preocuparse por la escuela
25. Leer por placer

VALORES POSITIVOS

26. Preocuparse por los demás
27. Igualdad y justicia social
28. Integridad
29. Honestidad
30. Responsabilidad
31. Abstinencia

CAPACIDAD SOCIAL

32. Planeación y toma de decisiones
33. Capacidad interpersonal
34. Capacidad cultural
35. Habilidad de resistencia
36. Solución pacífica de conflictos

IDENTIDAD POSITIVA

37. Poder personal
38. Autoestima
39. Sentido de propósito
40. Visión positiva del futuro personal

Para ver la lista completa de los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo (incluidas las definiciones de los mismos) vayan a www.bankit.com/esp.

© 2010 por el Instituto Search, 615 First Ave NE, Suite 125, Minneapolis, MN 55413; 800-888-7828.
www.search-institute.org.

Cosas Necesarias para Comenzar

Cuál Es Su Público y el Objetivo

Tenga claro cuál es su público. ¿Está haciendo una presentación a los padres o a los adolescentes? Si es a estos últimos, ¿a qué grupo de edad se está dirigiendo? (los de menor edad son muy diferentes de los adolescentes mayores). Sea también consciente del nivel de alfabetización del público y su dominio del idioma. Trate de mantener el tamaño del taller entre 5 y 20 participantes.

Coordinación con el Colaborador de la Comunidad

Aunque se pueden usar los módulos de Bank It sin ayuda de un colaborador de la comunidad, muchos bancos han descubierto que es útil trabajar con una organización comunitaria. En la actualidad muchas familias pueden sentirse incómodas o inseguras si se imparten los talleres en un banco; mientras que las organizaciones comunitarias están acostumbradas a tratar con poblaciones específicas, y pueden ayudarle a encontrar formas de ponerse en contacto con la gente, atraerla para que participe y lograr que se entusiasme con el programa. Al colaborar con una entidad en la comunidad, se aseguran de que todos los pasos del proceso funcionen debidamente. Comuníquense frecuentemente entre ustedes para que cada uno esté haciendo lo que el otro espera.

Confirmación de Fecha y Lugar

Pónganse en contacto con el colaborador de la comunidad por lo menos con dos meses de antelación al taller para decidir las fechas de la capacitación, el horario, el lugar, la forma de convocar a la gente y los preparativos de transporte de los asistentes. Dé a dicha entidad una copia de la Guía para los Colaboradores de la Comunidad, que puede descargarse de www.bankit.com/esp. Después de la reunión inicial con el colaborador, vuelva a ponerse en contacto para confirmar que dicha entidad entiende las responsabilidades que le corresponden, las cuales aparecen en la mencionada Guía. Manténgase en contacto, de forma regular, para asegurarse de que ambos (usted y el colaborador) avanzan en los preparativos.

Obtención de los Materiales

Cada módulo tiene una lista de los materiales que se necesitan para presentarlo. Comience descargando el módulo y leyéndolo en su totalidad. Resalte los materiales que necesita obtener. Haga suficientes fotocopias para que todos los participantes tengan una hoja de apuntes y el formulario de evaluación, al igual que cualquier otro material que planea distribuir. Si piensa usar la presentación en PowerPoint PDF, descárguela de antemano y compruebe que funciona. También necesitará una computadora portátil, un proyector y una pantalla grande o una pared donde hacer la proyección. Asegúrese de tener cables eléctricos de extensión (alargadores) en caso de que los enchufes estén más lejos de lo que espera.

Familiarizarse con la Capacitación y el Tiempo Asignado

Lea toda la sesión antes de presentarla. Si lo desea puede hacer notas marginales. Cada sesión tiene una duración de 1 hora. La distribución del tiempo, por regla general, es como sigue:

Actividad 1 – Bienvenida y Esquema General.5 minutos
Actividad 2 – Actividad.15 minutos
Actividad 3 – Presentación.15 minutos
Actividad 4 – Diálogo.10 minutos
Actividad 5 – Repaso.10 minutos
Actividad 6 – Cierre.5 minutos

Si no dispone de una hora para presentar esta capacitación, puede fácilmente adaptarla a sus necesidades. Por ejemplo, elija la Actividad 1 como bienvenida e introducción, para comenzar, y la Actividad 6 para el cierre. Si no tiene más de 60 minutos, quizás le convenga decidir de antemano qué va a recortar, en caso de que el taller no comience puntualmente.

Página de Verificación para la Capacitación de Bank It

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

- Decida qué módulos va a presentar.
- Sepa a qué público se dirige y el objetivo.
- Busque un colaborador en la comunidad.
- Reúnase con dicho colaborador por lo menos dos meses antes de la fecha en que planea presentar los talleres.
- Decida las fechas en que tendrá lugar la capacitación.
- Elija el lugar de la capacitación.
- Hable con el colaborador de la comunidad sobre la forma de convocar a los participantes.
- Decida si se van a proporcionar incentivos o no a los participantes. (En caso afirmativo quizás tenga que buscar alguien que los financie o haga una donación).
- Decida los objetivos respecto a los participantes que se convocarán.
- Vuelva a contactar a los participantes convocados para garantizar su asistencia.
- Descargue la Guía Integral para el Presentador de los Talleres de Bank It, para su propio uso.
- Descargue la Guía para los Colaboradores de la Comunidad, para dicha entidad.
- Haga correr la voz sobre los módulos del taller.
- Reúna los materiales para el taller.
- Verifique que el colaborador de la comunidad tenga listo el equipo y los materiales de los que es responsable. (Ver "Equipo y Materiales" en la Guía para los Colaboradores de la Comunidad).
- Familiarícese con la capacitación y el tiempo que requiere.
- Considere actividades opcionales.
- Después de la capacitación, haga una evaluación de la misma junto con el colaborador de la comunidad.
- Haga cambios para mejorar los talleres la próxima vez.

Concentrarse en Fomentar Relaciones

Aunque su objetivo sea enseñar a los participantes conocimientos y competencia financiera, el marco de los Elementos Fundamentales del Desarrollo también pone de relieve el establecimiento de relaciones. Conozca a los participantes de su grupo. Haga que todos (usted incluido) lleven una etiqueta con su nombre sobre la ropa. Aprenda el nombre de todos. Mire a los participantes a los ojos cuando les hable. Trate de crear un espíritu de equipo entre los participantes para que no sientan que están solos, sino que tienen apoyo, a medida que aprenden cómo manejar mejor su dinero. La porción de diálogo de cada taller puede ayudar a crear este espíritu de equipo entre los participantes.

Evaluación

¿Cómo puede saber si los participantes están aprendiendo lo que se espera en cada sesión? Mediante una evaluación. Todas las sesiones incluyen una página de evaluación que los participantes pueden completar al final. Estos formularios tienen por objeto medir lo que los participantes dicen haber aprendido y comparar su conocimiento antes y después de la sesión. Este método de evaluación se conoce como notificación personal. Si desea realizar una evaluación más exhaustiva considere ponerse en contacto con el área de desarrollo juvenil y familiar de la oficina de extensión de 4-H de una universidad local (4-H Extension Office -Youth and Family Development). Respecto a los empleados de Capital One, se puede contactar al departamento de asuntos de la comunidad (*Community Affairs*) para ayuda adicional en la evaluación del programa.

Consideren usar el instrumento que aparece en la página 11 “Qué Quiere Aprender”, para averiguar sobre qué temas quieren saber más los participantes. Déles la hoja para que la completen en el primer taller que tengan juntos, y utilice los resultados para decidir los temas a presentar en los talleres siguientes. De esta forma los participantes pueden opinar sobre los módulos que se presentan y se responde mejor a las necesidades e intereses que tengan.

¿Qué Quiere Aprender?

1. ¿Quiere aprender a ahorrar dinero, invertir, hacer un presupuesto? Marque los temas que le interesen. Puede incluir todos los que desee.

- Hablar con su familia sobre el dinero (Comunicación)
- Tomar mejores decisiones al gastar el dinero (Gastos y Pagos)
- Aprender más sobre el tema de ganar dinero (Trabajo e Ingresos)
- Ahorrar dinero (Ahorro y Deudas)
- Establecer objetivos monetarios de cara al futuro (Aspiraciones)
- Llevar mejor cuenta del dinero (Presupuestos)
- Proteger mejor a su familia y sus pertenencias utilizando seguros (Seguros y Testamentos)
- Usar mejor el crédito (Préstamos)
- Aprender más sobre acciones, bonos, fondos mutuos y otras inversiones (Inversiones)
- Averiguar cómo hacer donaciones a buenas causas (Donaciones y Voluntariado)
- Aprender más sobre cómo tener éxito a nivel financiero y en todos los aspectos de la vida (Elementos del Éxito)
- Cómo tomar decisiones monetarias (Progreso Financiero)

2. ¿Qué tres temas le interesan más? Ponga un “1” al lado del tema que más le interese, un “2” sobre el siguiente tema, y un “3” sobre el tercer tema de interés para usted.

- Hablar con su familia sobre el dinero (Comunicación)
- Tomar mejores decisiones al gastar el dinero (Gastos y Pagos)
- Aprender más sobre el tema de ganar dinero (Trabajo e Ingresos)
- Ahorrar dinero (Ahorro y Deudas)
- Establecer objetivos monetarios de cara al futuro (Aspiraciones)
- Llevar mejor cuenta del dinero (Presupuestos)
- Proteger mejor a su familia y sus pertenencias utilizando seguros (Seguros y Testamentos)
- Usar mejor el crédito (Préstamos)
- Aprender más sobre acciones, bonos, fondos mutuos y otras inversiones (Inversiones)
- Averiguar cómo hacer donaciones a buenas causas (Donaciones y Voluntariado)
- Aprender más sobre cómo tener éxito a nivel financiero y en todos los aspectos de la vida (Elementos del Éxito)
- Cómo tomar decisiones monetarias (Progreso Financiero)

3. ¿Sobre qué otros temas monetarios le interesa obtener más información?

Recursos y Materiales

Módulos de los talleres de Bank It	Vea las páginas para el presentador de talleres en www.bankit.com/esp
Guía Integral para el Presentador de los Talleres	Vea la Guía Integral para el Presentador de los Talleres en www.bankit.com/esp
Los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo	Vea los Elementos del Éxito en www.bankit.com/esp
Guía para los Colaboradores de la Comunidad	Vea las páginas para el presentador de talleres en www.bankit.com/esp
Glosario Financiero de Bank It	Vea la Guía Integral para el Presentador de los Talleres en www.bankit.com/esp
Actividades para Adolescentes	Vea las páginas para adolescentes en www.bankit.com/esp
Información para Padres	Vea las páginas para padres en www.bankit.com/esp

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 o 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 Resumida para el Presentador de los Talleres dentro 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*. Second Edition. 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 Idem.

³ *Developmental Assets: A Profile of Youth, Executive Summary, Search Institute 1999-2000 Aggregate Dataset*. Minneapolis: Search Institute, septiembre 2001.

⁴ 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.