



3

**ETAPA**

**PROGRAMA DE  
HABILIDADES PARA LA VIDA  
Y EDUCACIÓN FINANCIERA**

**10 a 11 años**

Implementada por:

**AflaTown**



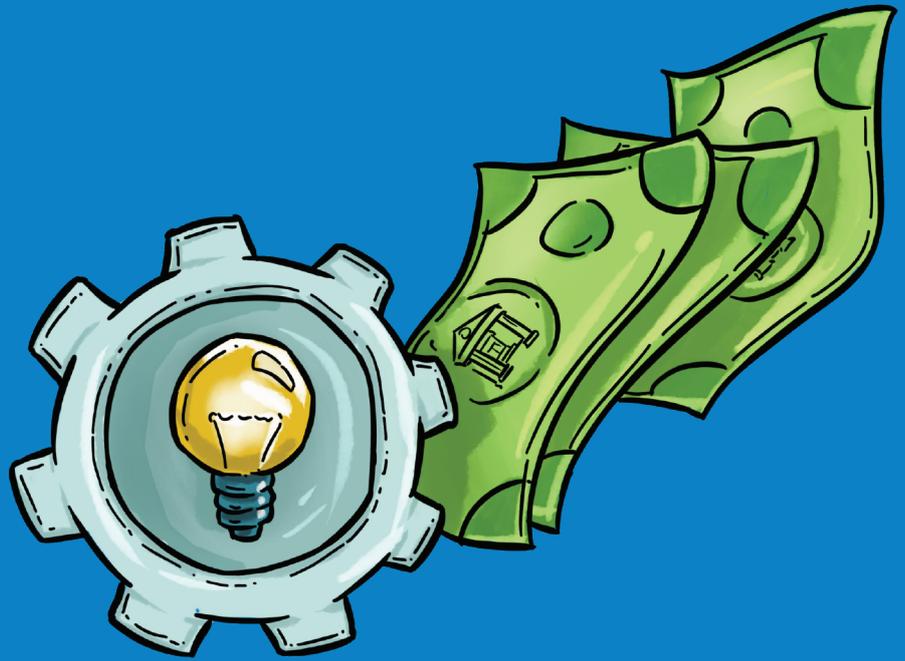
## Agradecimientos

**Historia del plan de estudios:** El currículo Aflatoun de Educación Social y Financiera para la Infancia se originó con la Primera Edición Global basada en la experiencia que se tuvo en la India. La dedicación y el apoyo de Jeroo Billimoria y Meljol han sido fundamentales en este sentido. Después de pilotarlo en países adicionales, se adaptó y dio lugar a la Segunda Edición Global del plan de estudios. El plan de estudios se adaptó luego para satisfacer las necesidades de las distintas regiones, lo que dio lugar a la Primera y Segunda Edición Regional en 2009 y 2013. La presente publicación representa la Tercera Edición Global del currículo de Aflatoun, que se ha construido sobre un marco curricular global y regional actualizado. Todas las ediciones han sido sometidas a talleres de desarrollo con socios y partes interesadas con experiencia en pedagogía y desarrollo curricular.

Stichting Aflatoun International™ 2024

Esta obra puede ser reproducida y redistribuida, total o parcialmente, sin alteración y previa autorización por escrito, únicamente por instituciones educativas con fines administrativos o educativos no lucrativos, siempre que todas las copias contengan la siguiente declaración:

Copyright © 2024, Stichting Aflatoun International. Esta obra se reproduce y distribuye con el permiso de Aflatoun International. No se permite ningún otro uso sin la previa autorización expresa por escrito de Aflatoun International. Para obtener el permiso, póngase en contacto con [info@aflatoun.org](mailto:info@aflatoun.org).



1

**Aprender  
Sobre los  
Recursos y el  
Dinero**

# Lección 1.1. Las cosas tienen un precio



## Resultado Específico

Los participantes comprenderán cómo los precios reflejan el valor de los bienes en el mercado.



## Objetivos de Aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Comprender el concepto de que los productos tienen un costo financiero.
- Comprender las etapas fundamentales de la cadena de valor que intervienen en la creación de un producto.



## Estrategias

- **Inicio:** Debate abierto y y Ver, pensar, preguntarse
- **Aprendizaje:** "Historia de una camiseta" y Conectar, ampliar, desafiar y/o jugar
- **Reflexión:** Resúmenes rápidos



## Materiales

- Imágenes (véase los Recursos para facilitadores);
- Datos sobre la camiseta (véase los Recursos para facilitadores para adaptar la actividad "Aprendizaje" - Opcional)
- Tarjetas pequeñas o trozos de papel;
- Rotuladores o lápices de colores;
- Calcomanías o dibujos que representan diferentes servicios;
- Etiquetas de precio (pueden imprimirse o dibujarse);
- Lista de factores que afectan a los precios de los servicios (por ejemplo, tiempo, habilidad, materiales).



## Duración

60 minutos



## Palabras Clave

- Precio
- Proceso
- Cadena de valor



## Notas para el Facilitador

Para la actividad "Inicio", en lugar de utilizar productos reales, puede optar por mostrar imágenes de estos productos. Asegúrese de comprobar los precios con antelación, por si los participantes necesitan orientación sobre los precios correctos.

### Inicio [20 minutos]

#### Debate abierto y Ver, pensar, preguntarse

1. Presente el tema. Pregúnteles a los participantes si saben lo que significa "precio". Anote sus respuestas en la pizarra.
2. Explique que el precio es la cantidad de dinero que la gente paga por un producto o servicio.
3. Muéstreles algunos productos y pídale que adivinen cuánto creen que cuesta cada uno. Los ejemplos pueden ser los siguientes: un juguete, comida, zapatos, libro.
4. Analicen los distintos factores que pueden influir en el precio de un producto, como:
  - Costo de los materiales
  - Mano de obra (salarios de los trabajadores que fabrican el producto)
  - Gastos generales (costos de funcionamiento de una empresa, como alquiler, electricidad, etc.)
  - Demanda (cuánta gente quiere el producto) y oferta (cuánto producto hay disponible para la cantidad de gente que lo necesita)
  - Competencia (cuántos productos similares existen)
5. Divida el grupo en dos. Repártale los objetos a una mitad del grupo: estos participantes serán los vendedores. La otra mitad del grupo serán los compradores.
6. Deles a los vendedores 5 minutos para sentarse y decidir el precio de sus productos. Deben tener en cuenta los puntos anteriores a la hora de tomar su decisión.
7. Cuando los vendedores estén listos, dígalos a los compradores que busquen a un vendedor y comprueben el producto/objeto que ofrecen. Pueden preguntar el precio del producto y cómo ha llegado a las manos del vendedor (es decir, qué factores ha tenido en cuenta a la hora de fijar el precio). Para ello, deben disponer de unos 5 minutos.
8. Cuando termine la actividad, pregúnteles a los vendedores y compradores qué les ha parecido la actividad. "¿Fue difícil fijar un precio? Como compradores, ¿creen que el precio era justo? ¿Han entendido por qué se ha fijado ese precio?"
9. Termine explicando: "Los precios que la gente paga por los productos dependen de muchos factores diferentes. Estos factores pueden encontrarse en cada paso del proceso de producción. Hoy estudiaremos un producto concreto para entender que el costo de fabricación de un producto no siempre es el precio que pagamos por comprarlo".

### Aprendizaje [20 minutos]

#### Conectar, ampliar, desafiar y/o jugar

1. Muéstrele una camiseta al grupo y pregúntele: "¿Alguna vez se han preguntado cómo se hace la ropa?"
2. Indíqueles a los participantes que formen grupos de 3-4 personas. Infórmeles de que, juntos, estudiarán una ficha que muestra "La historia de una camiseta".

3. Una vez que los grupos tengan la hoja informativa, pídeles que debatan las siguientes preguntas:
  - ¿Cómo se relacionan las ideas y la información de la ficha con lo que ya saben?
  - ¿Qué nuevas ideas han aprendido que les hayan ayudado a entender cómo se fabrica algo?
  - ¿Qué ideas les han resultado difíciles de entender?
4. Transcurridos unos minutos, reúna de nuevo a todo el grupo y repase cada pregunta. Pídeles a los participantes que repitan lo que han debatido con sus grupos.
5. Termine la lección con el siguiente resumen: "El precio de un producto es la cantidad de dinero que hay que pagar para comprarlo. Este precio depende de lo que cueste fabricar el producto, de cuánta gente quiera comprarlo y de otras cosas, como los impuestos. Desde las materias primas hasta el producto final que vemos en la tienda, hay varios pasos en el proceso de la cadena de valor, y cada paso implica dinero".

### ADAPTACIÓN

Puede utilizar videos de código abierto para ilustrar el proceso de elaboración de un producto. "El viaje de la leche de la granja a la mesa" es un ejemplo de este tipo de video: <https://youtu.be/Qt8SqUB386k?si=32L5RnqKjbAiTQJb>



### El precio de un servicio

1. Dígales a los participantes que van a realizar una actividad llamada "Factores del precio de los servicios". Puede preguntarles: "¿Alguna vez se han preguntado cómo se fija el precio de un corte de cabello? ¿Y un lavado de automóviles? ¿O un trabajo de pintura?". Espere las respuestas. Infórmeles a los participantes de que ahora van a conocer los distintos factores que influyen en el precio de los servicios.
2. Entréguele a cada alumno dos tarjetas pequeñas o trozos de papel. Pídeles que hagan un dibujo sencillo que represente un servicio que conozcan o utilicen (por ejemplo, un corte de cabello, un lavado de automóvil, jardinería, etc.) en uno de los trozos de papel.
3. Presente una lista de factores que pueden influir en el precio de un servicio (por ejemplo, tiempo, habilidad, materiales). Comente brevemente estos factores con los alumnos.
  - **Tiempo:** ¿Cuánto se tarda en realizar el servicio? Si se tarda mucho, puede costar más.
  - **Habilidad:** ¿El servicio es fácil o difícil? ¿Requiere un alto nivel de formación? Algunos trabajos necesitan mucha formación y práctica, y también pueden costar más.
  - **Materiales:** ¿Qué cosas necesita la persona para llevar a cabo el servicio?
4. Pídeles a los participantes que consideren estos factores en relación con el servicio que han elegido. Pídeles que escriban en el segundo papel uno o dos factores que, en su opinión, influirían en el precio de su servicio.
5. Reúna los trozos de papel con los factores escritos y distribúyalos al azar. A continuación, los participantes deben emparejar su tarjeta de factor con el dibujo del servicio correspondiente. Pueden recorrer la sala para encontrar el dibujo correspondiente.
6. Una vez que se hayan emparejado todos los dibujos con los factores, pídeles a los participantes que compartan brevemente sus propios dibujos de servicios con un compañero o con la clase. Deberán explicar por qué eligieron un factor concreto para su servicio.
7. Concluya con un breve debate en clase. Pregúnteles a los participantes qué han aprendido sobre los factores que influyen en la fijación del precio de los servicios y cómo puede haber consideraciones diferentes para los distintos servicios.

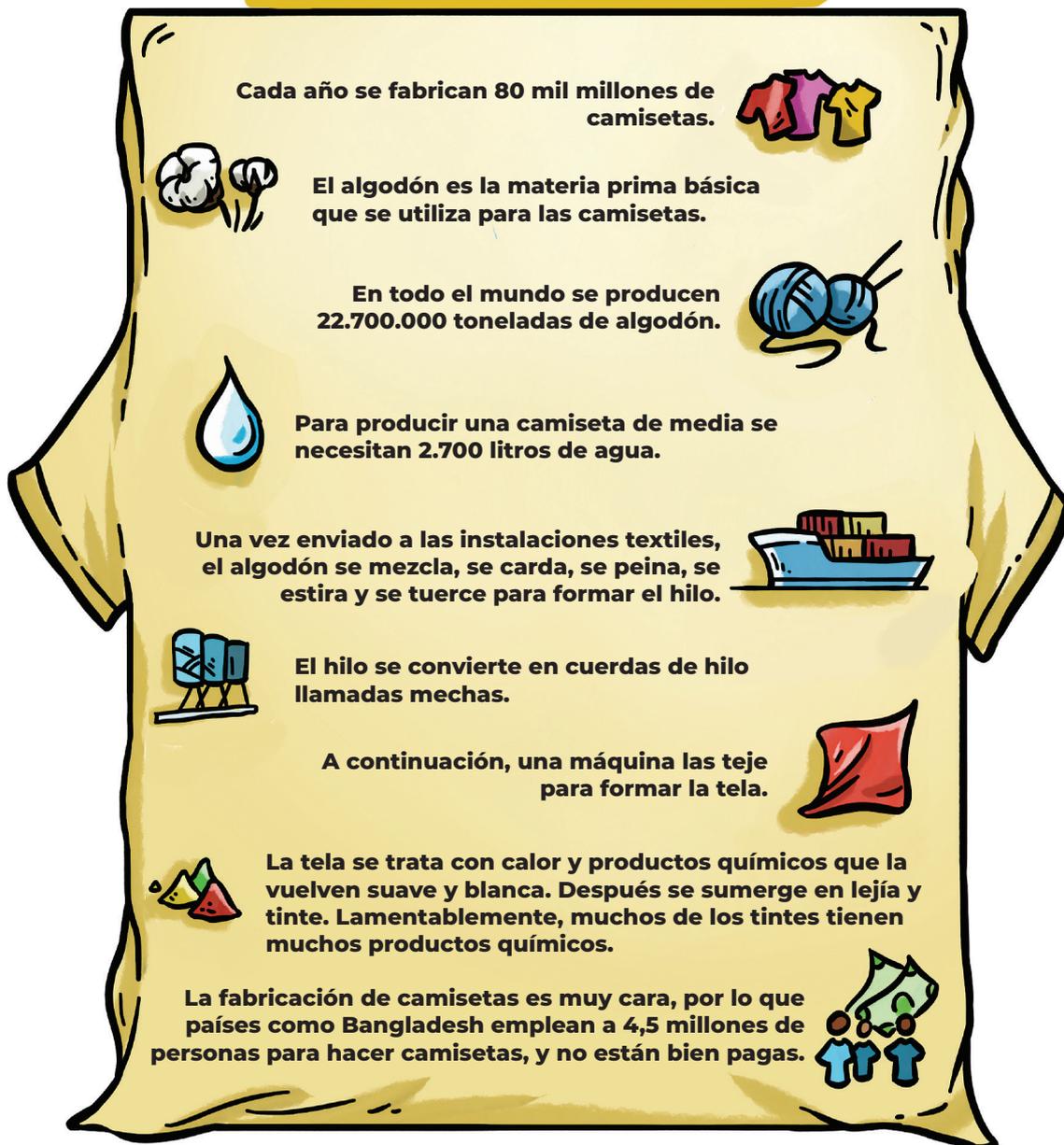
8. Resúmalo de la siguiente manera: "Los servicios tienen un precio en función del tiempo y la destreza que requieren, así como de los tipos de materiales necesarios para llevarlos a cabo. Tus cosas favoritas pueden costar más si tienen muchas características especiales o son más difíciles de hacer. Así es como las empresas deciden cuánto cobrar por los distintos servicios".

## Reflexión |20 minutos|

### Resúmenes rápidos

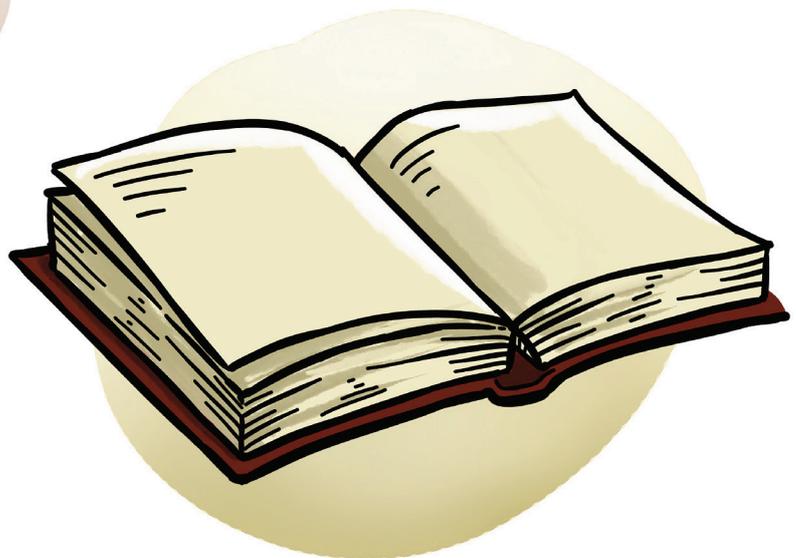
1. Pídeles a los participantes que resuman rápidamente la lección escribiendo una cosa que hayan aprendido.
2. Pídeles que se pongan en parejas con la persona que tienen al lado. Pídale a cada participante que lea en voz alta el resumen de su compañero.

## DATOS SOBRE CAMISETAS





## Imágenes de productos ("Inicio")



# Lección 1.2. ¿Por qué las 3R no son suficientes?



## Resultado específico

Los participantes comprenderán el concepto de cadena de valor en relación con los bienes y servicios que compran o utilizan, y cómo esta cadena promueve o impide la sostenibilidad.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Comprender el impacto medioambiental de los procesos de fabricación.
- Explicar las mejoras que podrían introducirse en los métodos de producción.



## Estrategias

- **Inicio:** La partes, las perspectivas y yo;
- **Aprendizaje:** Charlando con tiza;
- **Reflexión:** Verdadero o falso y Dos preguntas.



## Materiales

- Productos o imágenes de productos (véase los Recursos para facilitadores);
- Póster en papelógrafo del proceso de la cadena de valor;
- Hoja de papelógrafo para cada paso del proceso de la cadena de valor (o impresiones de cada paso).



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Cadena de valor



## Notas para el facilitador

Para la actividad "Inicio", puede traer objetos reales a la clase o proporcionarle a cada grupo una foto del objeto. También puede pedirles a los participantes que seleccionen un objeto de entre los que lleven consigo.

Para las actividades "Inicio" y "Aprendizaje", puede escribir cada paso del proceso de la cadena de valor en un papelógrafo y colgar los trozos de papel alrededor de la sala. También puede escribir los pasos en hojas de papel que luego se pasarán de un grupo a otro.

También puede mostrarle al grupo el video de 20 minutos "La historia de las cosas" si cree que su grupo lo apreciará:



[https://www.youtube.com/watch?v=9GorqroigqM&list=PLHrhas5pE0W4m1A3R9GJhOINQ3GK9\\_2Tn](https://www.youtube.com/watch?v=9GorqroigqM&list=PLHrhas5pE0W4m1A3R9GJhOINQ3GK9_2Tn)

## Inicio |20 minutos|

### Las partes, las perspectivas y yo

1. Presente el tema de la siguiente manera: "En la lección anterior, aprendimos sobre el proceso básico de la cadena de valor. Cada paso de este proceso tiene un costo. El precio de un producto representa la cantidad de dinero que pagamos por él. Pero hay un costo adicional en la fabricación de los productos que no está cubierto por lo que pagamos: el costo medioambiental".
2. Muéstrelle al grupo las imágenes del proceso de la cadena de valor (véase los Recursos para facilitadores). Explique cada uno de los pasos utilizando las siguientes definiciones:

**EXTRACCIÓN** - Este paso implica obtener todos los materiales que necesitamos para producir algo. Por ejemplo, si queremos fabricar algo de metal, primero tenemos que extraerlo de la Tierra. Los recursos naturales son las cosas que tomamos de la naturaleza.

**PRODUCCIÓN** - Este paso se refiere a tomar los materiales que extrajimos de la Tierra y procesarlos para producir lo que necesitamos. Esto ocurre sobre todo en las fábricas. Las fábricas son grandes lugares con máquinas y personas que ayudan a transformar los recursos naturales en los objetos que necesitamos. Es importante que estos procesos se lleven a cabo de forma responsable. Por ejemplo, si se utiliza agua para teñir tejidos, es importante eliminarla de forma segura. Si la desechamos de forma irresponsable, los productos químicos utilizados durante el proceso de producción dañarán la naturaleza e incluso podrían afectar al agua que bebemos.

**DISTRIBUCIÓN** - Una vez terminado el producto, hay que llevarlo a las tiendas o lugares donde pueda venderse. Para llegar a estos lugares, hay que organizar el transporte. A veces, los productos recorren largas distancias en distintos medios de transporte; por ejemplo, aviones, barcos y camiones. Lo ideal sería que los productos no tuvieran que ir muy lejos, quizá solo un viaje en camión. Esto ayuda a reducir la contaminación causada por la distribución.

**CONSUMO** - Es cuando los productos se ponen a la venta para que los adquieran las personas (es decir, compradores, consumidores). Las personas que venden el producto tienen que decidir un precio. También necesitan tener un lugar donde vender el producto. También pueden optar por hacer publicidad del producto.

**ELIMINACIÓN** - Una vez que los compradores/consumidores hayan agotado el producto, tendrán que deshacerse de él. A veces los productos pueden durar mucho tiempo, pero otras veces no duran mucho. Cuando la gente compra cosas, es importante que tenga en cuenta cuánto tiempo puede conservar un producto. También deben pensar en cómo deshacerse de él de forma segura una vez que hayan terminado de usarlo, sin contaminar la Tierra.

3. Divida la clase en pequeños grupos.
4. Proporcione a cada grupo un objeto de ejemplo (por ejemplo, un juguete de plástico, una camiseta).
5. Pídales a los grupos que piensen en las formas en que su artículo podría dañar el medio ambiente. Aquí tiene algunas preguntas para alimentar el debate:
  - ¿De qué está hecho el artículo? ¿Qué tipo de materiales?
  - ¿De qué piezas o componentes está formado?
  - ¿Qué podrían hacer de forma diferente los creadores/productores de este artículo?
6. Haga que cada grupo comparta sus ideas con la clase.

## Aprendizaje |20 minutos|

### Charlando con tiza

1. Pídales a los participantes que formen parejas. Explíqueles que ahora van a analizar cada paso del proceso de la cadena de valor y a pensar de qué manera cada paso podría perjudicar al medio ambiente. Estudien en grupo "La historia de las cosas". Si es posible, distribúyale una copia de la "La historia de las cosas" a cada pareja.
2. Pídales a los participantes que lean cada paso en parejas y discutan las preguntas que figuran a continuación. Pueden escribir una respuesta de una línea en su hoja de papel o papelógrafo:
  - ¿Cómo esta medida puede perjudicar al medio ambiente?
  - ¿De qué manera podrían abordarse estos problemas?
  - ¿Pueden desarrollar más estas ideas?
  - Si están de acuerdo con una idea, escriban "S" delante de ella. Si no están de acuerdo, escriban "N". Prepárense para explicar sus razones más adelante.
3. Pídales a los participantes que vuelvan a reunirse y pídale a algunos voluntarios que lean sus respuestas. Anime al resto del grupo a hacer aportes.
4. Termine la lección presentándoles a los participantes algunos ejemplos de artículos que pueden producirse de forma más respetuosa con el medio ambiente y cómo se consiguen. Puede elegir algunos artículos de la siguiente lista. Los artículos en negrita son los productos que podrían resultarles más familiares a los participantes, pero siéntase libre de seleccionar los que considere apropiados para su contexto:
  - Ropa de algodón ecológico: La ropa fabricada con algodón ecológico utiliza menos pesticidas y productos químicos en su producción.
  - Productos a base de bambú: El bambú es un recurso renovable de rápido crecimiento que puede utilizarse para fabricar una amplia gama de productos, como ropa, utensilios y muebles.

- Productos de papel reciclado: El papel fabricado con materiales reciclados ayuda a reducir la demanda de pulpa virgen y a conservar los árboles.
  - Electrónica con energía solar: Fabricar dispositivos electrónicos con energía solar reduce su impacto ambiental.
  - Muebles de madera recuperada: Los muebles fabricados con madera recuperada o rescatada reducen la necesidad de talar nuevos árboles.
  - Embalaje biodegradable: Los envases fabricados con materiales biodegradables, como almidón de maíz o caña de azúcar, reducen los residuos plásticos.
  - Productos de vidrio reciclado: Los artículos de vidrio fabricados a partir de vidrio reciclado ahorran energía y recursos en comparación con la creación de vidrio nuevo a partir de materias primas.
  - Materiales de construcción ecológicos: En la construcción pueden utilizarse materiales sostenibles como el bambú, el acero reciclado y la madera recuperada.
  - Plásticos de origen biológico: Algunos plásticos se fabrican a partir de recursos renovables como el maíz o la caña de azúcar, y son biodegradables o compostables.
  - Alfombras de fibras naturales: Las alfombras fabricadas con materiales como el yute, el sisal o la lana son biodegradables y tienen un menor impacto ambiental.
  - Productos de limpieza ecológicos: Los productos de limpieza elaborados con ingredientes naturales como el vinagre, el bicarbonato y los aceites esenciales son menos perjudiciales para el medio ambiente.
  - Sistemas de energía renovable: Los paneles solares, los aerogeneradores y otros sistemas de energía renovable se fabrican con prácticas ecológicas y contribuyen a una red energética más verde.
  - Productos naturales para el cuidado personal: Los champús, jabones y productos para el cuidado de la piel elaborados con ingredientes naturales y ecológicos son menos perjudiciales para el medio ambiente.
  - Joyas sostenibles: Las joyas fabricadas con metales reciclados y piedras preciosas de origen ético minimizan el impacto medioambiental y social asociado a la minería.
5. Discuta cómo el uso excesivo de materiales orgánicos/biodegradables también puede perjudicar a la naturaleza. Puede explicar: "Usar cosas que son orgánicas o biodegradables es estúpido porque se descomponen y no permanecen en el medio ambiente durante mucho tiempo. Sin embargo, tenemos que tener cuidado porque añadirle demasiado de cualquier cosa al medio ambiente, o quitarle demasiados materiales, puede causar problemas.

Por ejemplo, imaginemos que todo el mundo utilizara únicamente materiales orgánicos. Necesitaríamos mucha tierra para cultivar estos materiales. Esto podría hacer que se talaran demasiados árboles y se utilizara demasiada agua. Esto no sería bueno para los animales y las plantas que viven en esas zonas.

Además, cuando botamos estas cosas orgánicas, se necesitan las condiciones adecuadas para descomponerse. Si tenemos demasiados residuos, podrían acabar en un vertedero donde no hay suficiente aire ni luz solar. En este entorno, incluso las cosas orgánicas podrían no descomponerse correctamente y esto podría causar otros problemas.

Así que, aunque utilizar productos orgánicos y biodegradables es una buena idea, también tenemos que pensar en cuánto utilizamos y de dónde proceden. También tenemos que asegurarnos de que nos deshacemos de estos artículos de una manera que ayude a la naturaleza en lugar de causar más problemas".

## Reflexión [20 minutos]

### Verdadero o falso y Dos preguntas

1. Lea las siguientes afirmaciones y pídale a los participantes que respondan Verdadero o Falso levantando la mano. Deberán levantar la mano derecha para Verdadero y la izquierda para Falso:
  - Todo empieza con materias primas. (V)
  - El precio de un producto siempre refleja el costo que ha supuesto fabricarlo. (F)
  - Cada paso del proceso de la cadena de valor cuesta dinero. (V)
  - La mano de obra es uno de los costos del proceso de la cadena de valor que las empresas suelen reducir para ganar más. (V)
  - Fabricar cosas como juguetes o ropa puede consumir mucha energía. (V)
  - El número de personas que desean un producto ayuda a determinar su precio. (V)
  - Fabricar cosas puede generar muchos residuos. (V)
  - Reciclar nos ayuda a utilizar menos materiales nuevos y mantiene la Tierra más limpia. (V)
  - Transportar cosas a las tiendas utilizando camiones y barcos puede contaminar. Elegir productos fabricados cerca de casa puede ser beneficioso para el medio ambiente. (V)
2. Pídale a los participantes que respondan a las siguientes preguntas. Pueden dibujar o escribir sus respuestas en una hoja de papel:
  - ¿Qué es una cosa nueva que aprendieron hoy?
  - ¿Qué es una cosa que dejarán de hacer, comenzarán o continuarán haciendo en relación con el proceso de la cadena de valor?
  - ¿Cómo comprobarán si están cumpliendo su objetivo?
  - Una vez logrado su objetivo, ¿hay otras cosas que podrían hacer para contribuir a que el proceso de la cadena de valor sea más respetuoso con el medio ambiente?
3. Si el tiempo lo permite, permita que algunos voluntarios compartan sus ideas con toda la clase.

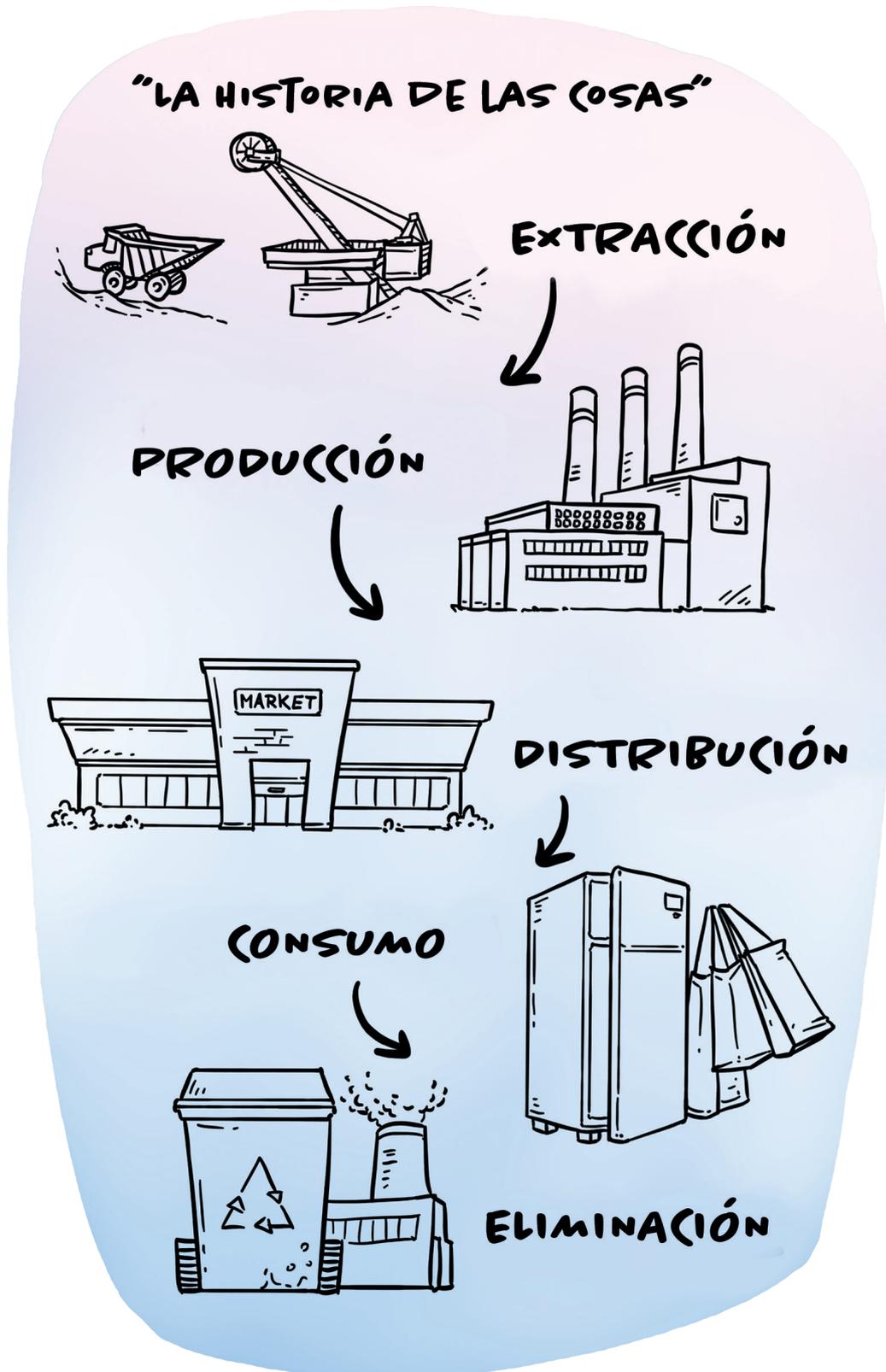


### Imágenes de Productos ("Inicio")





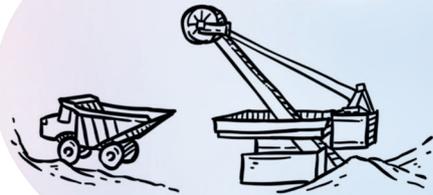
## "La Historia de las Cosas" ("Inicio" y "Aprendizaje")





## "La Historia de las Cosas" ("Inicio" y "Aprendizaje")

### EXTRACCIÓN



#### EXTRACCIÓN

Cómo daña al medio ambiente: Deforestación, Animales mueren, Más gases de efecto invernadero, Contribuye al cambio climático.

### PRODUCCIÓN



#### PRODUCCIÓN

Cómo daña al medio ambiente: Contaminación del aire, Desecha residuos tóxicos, Contamina los ríos circundantes.

### DISTRIBUCIÓN



#### DISTRIBUCIÓN

El peligro de esto: El precio de los productos no satisface las necesidades de los trabajadores, los anuncios te tientan a comprar más.

### CONSUMO



#### CONSUMO

El peligro de esto: Comprar más cosas llena de desorden la casa, desecha más, gasta más.

### ELIMINACIÓN



#### DESECHO

El peligro de esto: Emite contaminantes como dioxinas, Los desechos pueden llegar a las aguas.

# Lección 1.3. Cambiando nuestras elecciones



## Resultado específico

Los participantes serán conscientes de hasta qué punto sus elecciones de consumo son sostenibles y podrán examinar sus hábitos de forma crítica.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Comprender cómo nuestras decisiones de consumo influyen en las empresas.
- Comprender cómo las empresas pueden verse afectadas por boicots o campañas de apoyo.



## Estrategias

- **Inicio:** Juego de "Pasando el mensaje"
- **Aprendizaje:** Estudio de caso "Trabajo en parejas"
- **Reflexión:** Pensando, emparejando y compartiendo



## Materiales

- Hoja de trabajo de "Boicot o apoyo" (véase los Recursos para facilitadores)



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Cadena de valor
- Apoyo
- Boicot



## Notas para el facilitador

En esta lección se debatirán los efectos de apoyar o boicotear un producto, servicio o empresa. Si se le ocurren ejemplos locales conocidos con los que los participantes puedan estar familiarizados, inclúyalos en el debate.

Para la actividad "Aprendizaje", prepárese para proporcionar algunos detalles si los participantes tienen dificultades para idear sus propios precios o el número de clientes por día. Véase el ejemplo en los Recursos para facilitadores.

## Inicio |20 minutos|

### Juego de "Pasando el mensaje"

1. Comience la lección diciendo: "Vamos a jugar a pasar el mensaje. El objetivo de este juego es que su equipo sea capaz de pasar un mensaje correctamente de principio a fin".
2. Pídale a los participantes que formen dos filas de la misma longitud. Estas filas serán los dos grupos de esta actividad.
3. Pídale a un representante de cada grupo que se acerque y susúrrale un mensaje a cada representante. Cuando tengan el mensaje, pídale que vuelvan a su fila. Cuando usted diga "¡Ya!", deben susurrar el mensaje tan clara y silenciosamente como puedan a la primera persona de su fila. Puede elegir entre los siguientes enunciados y adaptarlos según sea necesario:
  - Un boicot es cuando la gente decide no comprar o apoyar un determinado producto, servicio o empresa.
  - Apoyo es cuando las personas deciden activamente comprar o apoyar un producto, servicio o empresa porque están de acuerdo con sus valores, prácticas o misión.
  - Cada paso del proceso de la cadena de valor tiene un costo.
  - Puedo marcar la diferencia en el proceso de la cadena de valor.
4. Discuta el juego en grupo. Pregunte: "¿La última persona de la fila recibió todo el mensaje? ¿Por qué? ¿O por qué no?". Espere las respuestas y luego explique: "Este juego nos muestra que las cosas que hacemos pueden tener un efecto en todo el grupo".
5. Infórmele a la clase de que ahora aprenderán cómo los boicots y las campañas de apoyo pueden repercutir en el proceso de la cadena de valor.

## Aprendizaje |20 minutos|

### Estudio de caso "Trabajo en parejas"

1. Presente la actividad pidiéndoles a los participantes que se pongan en parejas. Explique la tarea de la siguiente manera: "Imaginen que son los propietarios de un pequeño negocio: un puesto ficticio de limonada llamado "Limonada de días soleados".
2. Cree un escenario para ilustrar cómo impactaría un boicot o una campaña de apoyo a "Limonada de días soleados". Por ejemplo
  - Escenario de boicot: Algunos clientes han descubierto que 'Limonada de Días Soleados' utiliza pesticidas nocivos en sus limoneros, lo que puede ser perjudicial para el medio ambiente. Como consecuencia, estos clientes deciden dejar de comprar la limonada del negocio.
  - Escenario de campaña de apoyo: Otro grupo de clientes se entera de que 'Limonada de Días Soleados' dona una parte de sus beneficios para ayudar a limpiar los parques locales. Este grupo decide apoyar aún más el negocio.
3. Divida la clase en dos. La mitad de la clase debe trabajar en un escenario de "boicot" y la otra mitad en un escenario de "campaña de apoyo". Entréguele a cada pareja una hoja de trabajo de "Boicot o apoyo".

4. Pídale a los participantes que propongan sus propias cifras para rellenar la hoja de trabajo. El lado "antes" de la hoja de trabajo debe rellenarse para demostrar las ventas totales de "Limonadas Soleadas" antes del boicot o de la campaña de apoyo. Pídale a los participantes que rellenen los siguientes datos como deseen:
  - Precio por vaso: El costo de un vaso de limonada.
  - Número de clientes: Cuántas personas han comprado limonada en "Limonada de días soleados".
  - Ventas totales: Multiplique el número de clientes por el precio por vaso para obtener las ventas totales antes de la campaña de boicot o apoyo.
5. Pídale ahora a los participantes que imaginen el impacto de una campaña de boicot o de apoyo utilizando los porcentajes que figuran a continuación:
  - Impacto del boicot: Supongamos que el 50% de los clientes de 'Limonada de Días Soleados' deciden boicotear la empresa. Calcule cuántos clientes quedan y utilice este número para calcular la nueva cifra total de ventas.
  - Impacto de la campaña de apoyo: Supongamos que un 20% extra de clientes empiezan a comprar limonada tras una campaña de apoyo. Calcule el nuevo número de clientes de 'Limonada de Días Soleados'. Utilice este número para calcular la nueva cifra total de ventas.
6. Vuelva a reunirse con el grupo y discuta los cambios en las ventas tras las campañas ficticias de boicot o apoyo. Pregúnteles a los participantes cómo creen que afectarían estos cambios a "Limonada de días soleados".
7. Asegúrese de explicar que los ingresos son el dinero que se gana al vender un producto o servicio. Los ingresos son la cantidad de dinero que sobra una vez deducidos los gastos del vendedor (por ejemplo, el costo de los limones, el agua, etc.).
8. Anime a los participantes a pensar en cómo afectarían los cambios en los ingresos a cada parte del proceso de la cadena de valor (por ejemplo, si la empresa ganara menos dinero, podría tener dificultades para comprar limones para hacer la limonada).

## Reflexión [20 minutos]

### Pensando, emparejando y compartiendo

1. Pídale a los participantes que dibujen en un papel un producto que utilicen normalmente (por ejemplo, un cuaderno, bolígrafos, etc.).
2. Pídale a los participantes que respondan a las siguientes preguntas sobre su producto, dándoles tiempo para pensar sus respuestas:
  - ¿Qué les haría seguir comprando este producto? ¿Por qué?
  - ¿Qué les haría dejar de comprar este producto? ¿Por qué?
3. Anime a los participantes a debatir sus respuestas en parejas antes de compartir las ideas de sus compañeros con el resto del grupo.



## Hoja de trabajo: Boicot o Apoyo - Ejemplo

### BOICOT

Antes de			Luego	
Número de clientes:	100		Número de clientes:	- 50% de 100 = 50
Precio por vaso:	5		Precio por vaso:	5
Ventas totales:	500		Ventas totales:	250

### APOYO

Antes de			Luego	
Número de clientes:	100		Número de clientes:	+ 20% de 100 = 120
Precio por vaso:	5		Precio por vaso:	5
Ventas totales:	500		Ventas totales:	600



## Hoja de trabajo: Boicot o Apoyo - Ejemplo

### BOICOT

Antes de		Luego	
Número de clientes:		Número de clientes:	
Precio por vaso:		Precio por vaso:	
Ventas totales:		Ventas totales:	

### APOYO

Antes de		Luego	
Número de clientes:		Número de clientes:	
Precio por vaso:		Precio por vaso:	
Ventas totales:		Ventas totales:	

# Lección 1.4. El comprador inteligente y ahorrador



## Resultado específico

Los participantes comprenderán el concepto y las ventajas de ser ahorradores.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Definir las palabras "ahorrador" y "frugalidad".
- Identificar las características de un comprador inteligente y ahorrador.



## Estrategias

- **Inicio:** Juego de "Adivina quién soy" y Tabla SQA
- **Aprendizaje:** Encuesta de autoevaluación y debate abierto
- **Reflexión:** Los dedos de mi mano



## Materiales

- Tabla SQA;
- Formulario de encuesta de autoevaluación (véase los Recursos para facilitadores).



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Treinta
- Inteligente



## Notas para el facilitador

En esta lección exploraremos el concepto de "presupuesto". Explique que un presupuesto es cuando solo disponemos de una determinada cantidad de dinero para gastar en uno o varios artículos. "No salirse del presupuesto" significa gastar únicamente una cantidad de dinero acordada en determinados artículos y no sobrepasar ese total. Encontrará más información en el Módulo 4 de esta Etapa.

## Inicio |20 minutos|

### "Adivina quién soy" y Tabla SQA

1. Comience la lección con una breve descripción. Pídales a los participantes que adivinen de qué está hablando basándose en el siguiente enunciado: "Tomo decisiones inteligentes con el dinero. Me gusta mantenerme dentro de mi presupuesto y siempre me aseguro de obtener el máximo provecho de todo aquello en lo que gasto mi dinero. ¿Qué clase de persona soy?". Espere las respuestas.
2. Explique que el concepto que está describiendo es "ser ahorrador". Pregúnteles a los participantes qué más saben sobre ser ahorrador. Por ejemplo: "¿Conocen a alguien que sea ahorrador?". Deles unos minutos para que rellenen la primera columna de la Tabla SQA.
3. Lea la segunda pregunta: "¿Qué quieren saber sobre ser ahorrador?". Deles unos minutos a los participantes para que rellenen la segunda columna.

## Aprendizaje |20 minutos|

### Encuesta de autoevaluación: Hábitos de una persona ahorrativa

1. Invite a los participantes a averiguar qué tipo de compradores son respondiendo a la siguiente encuesta.

Prácticas ahorradoras	Lo hago	No lo hago
Presupuesto: Planifico cómo gastar mi dinero. Decido exactamente cuánto le dedico a distintas cosas, como comida, ropa y actividades divertidas.		
Ahorro de forma inteligente: Ahorro una parte de mi dinero para el futuro. Siempre guardo un poco para los días difíciles.		
Busco ofertas: Me encanta encontrar descuentos y ofertas especiales. ¡Es como una búsqueda del tesoro para encontrar buenos precios!		
Uso las cosas con prudencia: Cuido bien mis cosas para que duren más. A veces arreglo cosas en vez de comprar otras nuevas.		
Pienso antes de comprar: No me precipito a comprar nada. Pienso si realmente lo necesito y si vale o no la pena el precio.		
Comparto y reutilizo: A veces comparto cosas con amigos o familiares, o reutilizo objetos de forma creativa en lugar de botarlos.		
Soy creativo: A menudo se me ocurren ideas ingeniosas para ahorrar dinero, como fabricar mis propios juguetes o buscar actividades divertidas y baratas.		

Dirija un debate abierto en torno a las siguientes preguntas:

- ¿Qué tiene de bueno el ahorro?
- ¿Cuáles son los beneficios de ser un comprador inteligente y ahorrador?
- ¿Cuáles son algunas de las razones por las que una persona no practica el ahorro?
- ¿Cómo el ahorro puede ayudar al medio ambiente?
- ¿Por qué tengo que ser ahorrador?

Termine la lección con una breve definición como la siguiente: "Una persona ahorradora es alguien que es realmente buena administrando sabiamente su dinero. Son como magos del dinero. Son cuidadosos con la forma en que gastan su dinero y siempre intentan asegurarse de que las cosas que compran tienen un buen precio".

## Reflexión |20 minutos|

### Los dedos de mi mano

1. Pídeles a los participantes que cierren los ojos y piensen en lo que han aprendido sobre el ahorro. Pídeles que sugieran cómo puede marcar la diferencia el hecho de ser ahorrador, ya sea comprando artículos para sí mismo o para su familia.
2. Infórmeles de que ahora van a pensar en varias formas de convertirse en compradores con mentalidad de ahorradores.
3. Repártales papel y bolígrafos a todos. Pídeles a los participantes que coloquen una mano sobre el papel y dibujen el contorno de su mano.
4. Una vez que lo hayan hecho, dídeles que cada dedo representa una parte de un plan para convertirse en un comprador inteligente y ahorrador. Ahora deben pensar en las siguientes preguntas: **QUÉ** (quiero cambiar), **CUÁNDO** (quiero hacer este cambio), **CÓMO** (haré este cambio), **POR QUÉ** (quiero cambiar esto) y **CON QUIÉN** (quiero cambiar esto).

# Lección 1.5. El comprador sostenible



## Resultado específico

Los participantes entenderán cómo ciertos estilos de vida, bienes y servicios promueven o inhiben la sostenibilidad.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Describir las características de un consumidor consciente.
- Considerar varios elementos informativos antes de decidirse a comprar un artículo.



## Estrategias

- **Inicio:** Mapa mental y debate abierto
- **Aprendizaje:** Recorrido por la galería y “Historias de vida sostenible”
- **Reflexión:** 3, 2, 1



## Materiales

- Papel en blanco;
- Materiales para dibujar y colorear;
- Folletos de "Historias de vida sostenible".



## Duración

60 minutos



## Palabras Clave

- Sostenible

## Inicio |20 minutos|

### Mapa mental y debate abierto

1. Infórmeles a los participantes de que van a reflexionar sobre las razones que les llevan a comprar un determinado producto. Pídeles a los participantes que dibujen en el centro de una hoja de papel un producto que compren habitualmente. A continuación, deben trazar líneas que salgan de ese producto y conduzcan a círculos que describan todas las razones por las que compran ese producto en concreto.
2. Pídeles a los participantes que formen equipo con un compañero para compartir lo que han dibujado. Deles unos minutos para debatir.
3. Abra un debate grupal. Muéstrelas a los participantes su propio mapa mental preparado de antemano, incluyendo una razón que explique por qué compra el producto elegido, para animarles a compartir sus propios dibujos.
4. Termine diciendo: "Nuestras razones para comprar un determinado producto pueden estar influidas por una combinación de factores prácticos, personales y sociales".

## Aprendizaje |20 minutos|

### Recorrido por la galería y "Historias de vida sostenible"

1. Introduzca el tema preguntándole al grupo: "¿Qué se les viene a la mente cuando escuchan la palabra 'sostenible'?". Espere las respuestas.
2. Discutan el concepto en grupo antes de ofrecer la siguiente definición: "Sostenibilidad significa utilizar los recursos de una manera que ayude al medio ambiente a mantenerse sano en la actualidad y en el futuro. Implica tomar decisiones de forma inteligente y cuidadosa para garantizar que podemos seguir utilizando recursos como el agua, el aire y las materias primas sin dañar la naturaleza. Utilizar menos plástico, ahorrar energía y no desperdiciar cosas son formas de practicar la sostenibilidad. ¡Sostenibilidad significa ser un buen amigo del planeta Tierra!".
3. Recuérdeles a los participantes que en la lección anterior hablamos de cómo el hecho de comprar cosas nuevas puede ser perjudicial para el medio ambiente. Explíqueles a los participantes los cinco factores clave que hay que tener en cuenta a la hora de comprar un producto:
  - Ayuda al medio ambiente: Comprar productos fabricados con materiales reciclados o que utilicen menos recursos contribuye a proteger el medio ambiente.
  - Apoya al comercio local: Comprar productos locales en tiendas cercanas ayuda a la comunidad local y reduce la contaminación causada por el transporte.
  - Reduce los residuos: Elegir productos con envases mínimos o ecológicos ayuda a reducir la cantidad de residuos que acaban en el vertedero.
  - Ahorra energía y agua: Optar por productos que consuman menos energía o agua ayuda a conservar estos valiosos recursos.
  - Protege la fauna y la naturaleza: Comprar productos fabricados con materiales que no dañan a los animales ni sus hábitats ayuda a preservar la naturaleza.
4. Pídeles a los participantes que se organicen en grupos de 3-4 personas.
5. Infórmeles de que van a leer diferentes historias sobre personas que apoyan un producto, un servicio o un modo de vida que promueve la sostenibilidad. Proporciónale a cada grupo un escenario diferente.

6. Cada grupo debe designar a un miembro para que lea la situación en voz alta. Luego, permita que todos los miembros del grupo resuman los puntos clave del escenario.
7. A continuación, los participantes deben debatir las preguntas que figuran a continuación mientras una persona de cada grupo escribe las respuestas:
  - En sus respectivos escenarios, ¿cómo ayudan las personas a los demás a tomar decisiones sostenibles a la hora de comprar?
  - ¿Están de acuerdo con sus ideas? ¿Qué objetivo han conseguido: reducir, reutilizar o reciclar?
  - Si estuvieran en esa situación, ¿habrían encontrado otra solución?
  - ¿Qué factores deberían tener en cuenta para tomar esa decisión?
  - ¿Qué retos pueden encontrar al intentar ser un comprador sostenible?
  - ¿Se les ocurren algunas formas de superar estos retos?
8. Pídeles a los participantes que le pasen su historia y sus hojas de respuestas a otro grupo.
9. Deje que los grupos examinen las respuestas y pídeles que discutan lo siguiente:
  - ¿Estas respuestas son similares o diferentes a las tuyas? ¿En qué sentido?
  - ¿Qué es una cosa nueva que aprendieron de los otros grupos?
  - ¿Qué es una cosa nueva que añadirían a sus ideas?
10. Termine la lección con el siguiente resumen: "Estos escenarios de intercambio sostenible pueden inspirarnos a mirar más allá de nuestras razones personales a la hora de comprar productos. Cada vez que compramos algo, conviene plantearse varias preguntas, como: '¿Esta compra es sostenible?' o 'Si compro este artículo, ¿aumentaré el problema de los residuos en el mundo?'. Puede requerir un poco de sacrificio. Sin embargo, seremos recompensados con un mundo mejor para nosotros en la actualidad y para las generaciones venideras".

### PROYECTO "NO COMPRES NADA"

¿Te gustaría vivir en una comunidad en la que pudieras tener cualquier cosa que necesitaras sin tener que usar dinero? Eso es exactamente lo que está ocurriendo en algunas comunidades donde la gente se reúne para practicar lo que se denomina "economía del regalo" a través de diversos proyectos y organizaciones. Una economía del regalo implica que la gente comparte, presta e intercambia cosas que ya no usa sin que el dinero pase de mano en mano.

Un ejemplo de puesta en práctica de esta economía alternativa es el proyecto "No compres nada", fundado por Liesl Clark y Rebecca Rockefeller. Un día, la pareja paseaba por la playa con sus hijos cuando se dieron cuenta de que gran parte del material de la costa eran residuos plásticos. Pasaron años recogiendo estos residuos y se dieron cuenta de la raíz del problema: sencillamente, todos compramos demasiadas cosas.

Idearon un plan para animar a las comunidades a comprar menos y compartir más, prestando, intercambiando o donando los bienes que no necesitan. No solo cambiaron sus estilos de vida, sino que han animado a comunidades enteras a cambiar también. Cada vez más gente está aprendiendo que compartir es cuidar. Al compartir lo que no necesitamos, estamos ayudando a los que nos rodean y reduciendo la cantidad de residuos en el mundo.

### **EL FRASCO VERDE**

Una mujer decidió formar parte de la solución para reducir los residuos animando a la gente a optar por alternativas ecológicas. Creó una tienda llamada "Frasco verde", que ofrece alternativas más sostenibles a los productos contaminantes. Algunos de estos intercambios sostenibles incluyen cepillos de dientes de bambú, bloques de jabón lavavajillas, esponjas de cocina, pastillas de champú, pastillas de dentífrico y tapas para convertir frascos usados en recipientes para beber o almacenar alimentos.

### **COMIDA SOBRE RUEDAS**

"Comida sobre ruedas" es un grupo que se encarga de repartirles comida a las personas mayores de una determinada zona. Este grupo ha introducido recientemente grandes cambios al recurrir a envases de plástico reutilizables y duraderos que pueden usarse semana tras semana. Cuando se entregan las comidas frescas, las personas mayores simplemente devuelven los recipientes que les dieron la semana anterior.

### **RECARGABLES**

Algramo es una pequeña empresa chilena cuyo objetivo es reducir el uso de plásticos. Ha instalado contenedores de recarga en un número creciente de grandes supermercados y pequeñas tiendas. En estos lugares, la gente puede rellenar sus envases vacíos en lugar de comprar artículos nuevos envasados. A cambio, pagan solo el 40% del precio del artículo que viene en un envase nuevo. La empresa también ofrece un servicio de entrega a domicilio. Esto ha ayudado a muchas personas a conseguir más por menos.

### **GUARIDA DE REPARACIONES**

A Nancy Ford le encantan las actividades al aire libre y quiere que los demás también las disfruten. Sin embargo, dice que a veces la gente se desanima porque no tiene el presupuesto para invertir en el equipo y la ropa adecuados. La filosofía de Nancy es que "el mejor equipo es el que tienes". Con esta idea en mente, ofrece servicios de reparación de artículos rotos para animar a más gente a salir al aire libre. También ofrece una gran variedad de artículos de segunda mano e incluso de alquiler en su tienda, "Guarida de reparaciones". Nancy sabe que, por pequeños que sean, sus esfuerzos están marcando una diferencia en el problema de los residuos.

## Reflexión |20 minutos|

**3, 2, 1**

1. Pídeles a los participantes que escriban sus respuestas a las siguientes preguntas:
  - 3 cosas que hayan aprendido sobre cómo convertirse en compradores sostenibles.
  - 2 cosas que quieran saber para convertirse en compradores sostenibles.
  - 1 pregunta que tengan sobre cómo convertirse en compradores sostenibles.
2. Invite a los participantes a formar parejas de nuevo para compartir sus respuestas y comentar cualquier otra cosa que hayan aprendido en la lección.

# Lección 1.6 El poder de la publicidad



## Resultado específico

Los participantes serán capaces de utilizar su capacidad de análisis para evaluar los contenidos de los medios de comunicación y la publicidad.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Definir el concepto de publicidad y describir sus objetivos fundamentales (es decir, informar, comunicar y educar al público en relación con los productos y servicios).
- Reconocer que las empresas y organizaciones emplean la publicidad como estrategia para motivar a los consumidores a adquirir sus productos o servicios.



## Estrategias

- **Inicio:** Ver Pensar Maravillarse
- **Aprendizaje:** Juego “¡Anúncialo!”
- **Reflexión:** Pensando, emparejando y compartiendo



## Materiales

- Fotos de anuncios;
- Diversos objetos cotidianos (por ejemplo, un lápiz, una botella de agua, un juguete, etc.);
- Papel;
- Marcadores.



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Influencia
- Opciones



## Notas para el facilitador

En lecciones anteriores, los participantes aprendieron a ser consumidores con mentalidad de ahorradores y a tomar decisiones inteligentes y sostenibles. En esta lección, analizarán cómo influye la publicidad en sus decisiones de gasto.

Para la actividad "Inicio", puede utilizar la imagen proporcionada o darles a los participantes imágenes de anuncios de su comunidad.

### Inicio |20 minutos|

#### Ver Pensar Maravillarse

1. Comience la clase pidiéndoles a los participantes que formen grupos de 3-4 personas. Entréguele a cada grupo una imagen de un anuncio publicitario.
2. Infórmeles de que dispondrán de unos minutos para observar tranquilamente la imagen y reflexionar sobre las siguientes preguntas:
  - ¿Qué es lo que ven?
  - ¿Qué piensan al respecto?
  - ¿Qué les hace preguntarse?
3. Una vez que hayan observado la imagen en silencio, pídeles a los participantes que compartan sus ideas con el grupo.
4. Presente el tema de esta actividad de la siguiente manera: "La publicidad es una forma de promocionar o compartir información sobre un producto, servicio, evento o idea para captar el interés de la gente o animarla a comprarlo".
5. Explique que los anuncios utilizan diferentes técnicas para captar la atención de la gente, como el uso de colores brillantes, eslóganes pegadizos o mostrando a personas disfrutando del producto o servicio. El objetivo de la publicidad es persuadir a la gente para que piense positivamente sobre lo que se anuncia y considere la posibilidad de comprarlo o utilizarlo.

### Aprendizaje |30 minutos|

#### Juego "¡Anúncialo!"

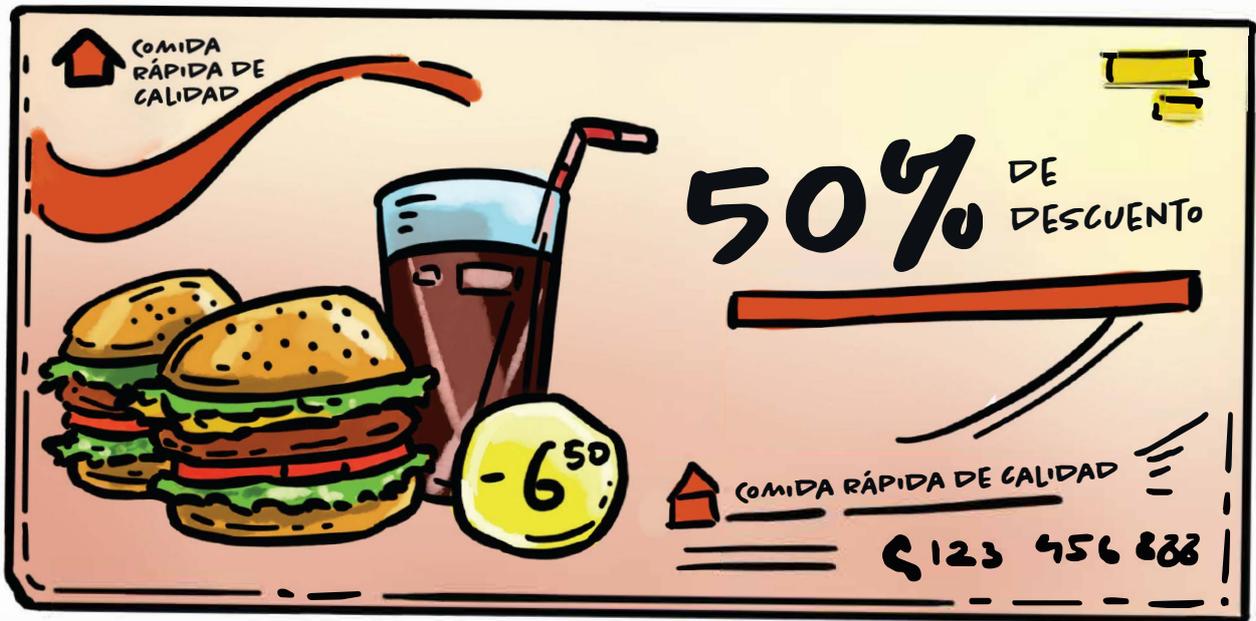
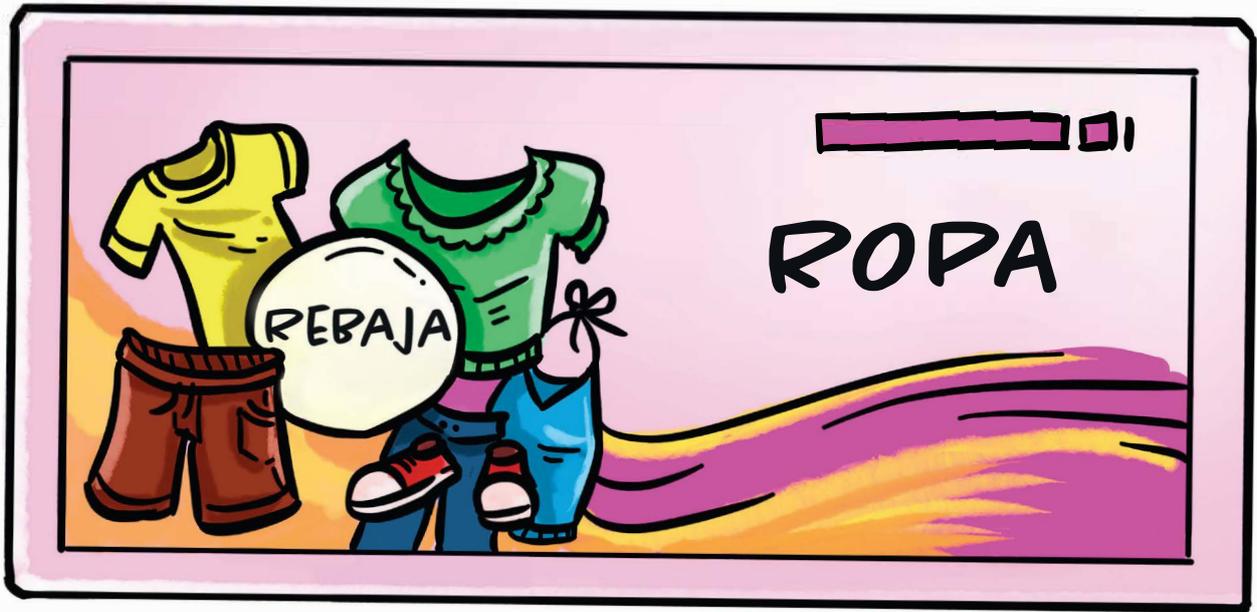
1. El objetivo de esta actividad consiste en ayudar a los participantes a comprender los diferentes propósitos de la publicidad y cómo crear anuncios persuasivos.
2. Invite a los participantes a volver a sus grupos. Muéstreles una selección de objetos cotidianos. Permítales elegir un objeto por grupo.
3. Pídeles a los participantes que hagan una sesión de lluvia de ideas y escriban las razones por las que el objeto que han elegido es asombroso, único o necesario. Anime a los participantes a ser creativos e imaginativos.
4. Una vez que hayan tenido tiempo de debatir, pídeles a los participantes que diseñen un anuncio para el objeto que hayan elegido utilizando papel y rotuladores.
5. Anímeles a aplicar las técnicas publicitarias comentadas anteriormente. Por ejemplo, pueden utilizar colores llamativos, un lenguaje persuasivo o incluso crear una cancioncilla o un eslogan. Incluso pueden representar el anuncio como si lo estuvieran emitiendo en la televisión o en la radio.

6. Una vez que hayan elaborado sus anuncios, pídale a cada grupo que le presente su contribución a la clase.
7. Después de cada presentación, anime a la clase a debatir sobre las técnicas utilizadas y la eficacia del anuncio para convencerles de que compren el producto.
8. Concluya el juego con un debate en clase sobre las distintas técnicas utilizadas por los participantes en sus anuncios. Haga preguntas como:
  - ¿Qué técnicas fueron las más eficaces?
  - ¿Algún anuncio utiliza el humor o apela a nuestras emociones?
9. Explique que la publicidad es una herramienta poderosa que puede influir en las personas para que actúen. La publicidad no es intrínsecamente mala porque nos ayuda a ser conscientes de lo que hay a nuestro alrededor. Ser conscientes de las técnicas utilizadas en la publicidad nos ayuda a estar más alerta cuando nos encontramos con anuncios. En última instancia, nuestras decisiones vienen determinadas por nuestros valores y debemos ser claros y firmes a la hora de aferrarnos a ellos. ¿Queremos tomar decisiones sostenibles? ¿Queremos ser compradores inteligentes y ahorradores? Las respuestas a estas preguntas nos ayudarán a no dejarnos influir fácilmente por la publicidad.

## Reflexión |10 minutos|

### Pensando, emparejando y compartiendo

1. Pídeles a los participantes que respondan a las siguientes preguntas. Pueden escribir sus respuestas en un papel:
  - Piensen en el último artículo que han comprado. ¿La publicidad influyó en sus decisiones de compra? En caso afirmativo, ¿cómo? ¿Qué técnica utilizó el anuncio?
  - ¿Qué técnicas pueden utilizarse para resistirse al poder de la publicidad?
  - ¿Qué otras cosas influyen en las decisiones de compra?
2. Invite a los participantes a formar parejas para compartir sus ideas.
3. Como actividad complementaria, puede animar a los participantes a que echen un vistazo a los anuncios y seleccionen los que más les atraigan. Las preguntas para el debate pueden ser: "¿Qué les hizo elegir esos anuncios?" o "¿Qué tiene de especial el producto o servicio que se ofrece?".





2

**Vivir con  
inteligencia,  
vivir de forma  
sostenible**

# Lección 2.1. ¿Qué es un presupuesto?



## Resultado específico

Los participantes comprenderán la finalidad y las partes fundamentales de un presupuesto personal o grupal.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Entender qué es un presupuesto.
- Practicar habilidades presupuestarias.



## Estrategias

- **Inicio:** Juego de lanzamientos en la canasta
- **Aprendizaje:** Actividad de "Feria comunitaria"
- **Reflexión:** Completa la frase



## Materiales

- Trozos de papel arrugados (u otros trozos de basura seca);
- 3-4 cestas o cajas (dependiendo del número de grupos en la actividad "Inicio");
- Hojas de trabajo de "Precios justos" y "Presupuesto" (plantilla escrita en un papelógrafo o en copias individuales para cada participante).



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Presupuesto
- Ingresos
- Gastos
- Saldo



## Notas para el facilitador

Prepare los materiales para las actividades "Inicio" y "Aprendizaje" antes de la clase.

Asegúrese de tener una tarjeta con los precios de las atracciones, los juegos y la comida para la actividad de la "Feria comunitaria" (véase los Recursos para facilitadores). Puede adaptar los precios de las tarjetas a su contexto. Utilice su moneda local y elija una cantidad de dinero realista para su contexto.

Asegúrese de pasear por la sala durante la actividad para ayudar a las parejas que puedan necesitar apoyo con sus planes.

Se debatirán los siguientes conceptos:

- **PRESUPUESTO:** Un plan que nos ayuda a calcular de cuánto dinero disponemos y cómo queremos gastarlo.
- **INGRESOS:** Dinero que recibimos por hacer un trabajo o de otras fuentes, como una asignación. Es dinero entrante que podemos utilizar para comprar las cosas que necesitamos o queremos.
- **GASTO:** Dinero que invertimos en cosas que necesitamos o queremos. Es el costo de comprar cosas o utilizar servicios.
- **SALDO:** Es la cantidad total de dinero del que disponemos en un momento dado. Aumenta cuando recibimos ingresos y disminuye cuando tenemos gastos. Si nuestros ingresos son superiores a nuestros gastos, tendremos un superávit. Si nuestros gastos son superiores a nuestros ingresos, entonces tendremos un déficit (que significa que hemos gastado más dinero del que tenemos disponible).

## Inicio |10 minutos|

### Juego de lanzamientos en la canasta

1. Recuérdeles a los participantes que en sesiones anteriores aprendieron a elaborar presupuestos. Díales que en esta sesión pondrán en práctica lo que han aprendido.
2. Forme grupos de 5-7 participantes. Pídales que se coloquen en filas en sus grupos.
3. Dibuje una línea en el suelo con tiza y explique que el primer alumno de cada grupo debe situarse justo detrás de esta línea con los demás miembros alineados detrás de ellos.
4. Coloque un recipiente lleno de papel arrugado (u otros trozos de basura seca) justo al lado de la línea de tiza y coloque una cesta vacía por grupo a un par de metros de la línea.
5. El objetivo del juego es que los participantes lancen tantos trozos de papel en las canastas asignadas como puedan. Cada lanzamiento acertado equivale a un punto. Cada punto se convertirá en el "ingreso" de cada grupo en la siguiente actividad.
6. Cada participante tiene dos intentos por turno antes de ir al final de la fila para permitir que el siguiente lo intente.
7. Esto debe continuar durante 5 minutos o hasta que los participantes hayan utilizado todos los trozos de papel arrugado.
8. Cuando se acabe el tiempo, sume el número de puntos de cada grupo. Explique que estos puntos se utilizarán para la siguiente actividad y representarán los "ingresos" de cada grupo.
9. Haga las siguientes preguntas:
  - ¿Qué sintieron al meter el papel en la canasta?
  - ¿Qué sintieron cuando no tuvieron éxito?
10. Resuma la actividad explicando que algunas tareas pueden resultar frustrantes al principio, pero que eso nos da la oportunidad de aprender y hacerlo mejor la próxima vez. No todos

somos buenos lanzando cosas, pero hay muchas otras actividades que se nos dan bien. En la próxima actividad, todos practicaremos cómo hacer un presupuesto. Hacer un presupuesto también puede ser una experiencia frustrante, pero es una habilidad útil para la vida.

### ADAPTACIÓN

Si el espacio es limitado, puede realizar esta actividad de forma alternativa. Por ejemplo, en lugar del juego de lanzamientos, puede pedirles a los grupos que, en un minuto, enumeren todas las cosas que los niños pueden ahorrar. Se pueden incluir todo tipo de recursos, como dinero de bolsillo, agua, electricidad, etc. El número de cosas que enumeren será su "ingreso" en la siguiente actividad. Si los grupos no consiguen reunir suficientes puntos, puede añadirles una cierta cantidad de puntos a todas las puntuaciones (por ejemplo, añadir 10 puntos).

## Aprendizaje |40 minutos|

### Trabajo en parejas

1. Escriba la palabra "presupuesto" en la pizarra. Pregúnteles a los participantes qué creen que significa "presupuesto". Invíteles a compartir qué palabras les vienen a la mente cuando escuchan la palabra presupuesto.
2. Pregúnteles a los participantes:
  - ¿Qué significa esa palabra? (Explique que un presupuesto es un plan sobre cómo utilizar nuestro dinero u otros recursos).
  - Aparte del dinero, ¿para qué otras cosas podemos establecer presupuestos? (Escriba las respuestas en la pizarra o en el papelógrafo. Algunas respuestas posibles son: tiempo, suministros, alimentos, recursos como el agua y la electricidad).
  - ¿Cuándo es importante planificar algo? ¿Por qué? (Planificar un presupuesto antes de realizar una determinada actividad nos ayuda a asegurarnos de que disponemos del dinero y los recursos suficientes para llevarla a cabo).
  - ¿Qué herramientas pueden ayudarnos a planificar? (Un plan presupuestario puede servirnos para saber el dinero que vamos a ingresar y el que pensamos gastar).
3. Pídale a los participantes que formen parejas.
4. Entréguele a cada pareja una copia del folleto "Lista de precios de la feria comunitaria" y una hoja de trabajo de "Presupuesto". Si no puede proporcionarles folletos, puede escribir plantillas en la pizarra o en el papelógrafo para que los participantes las copien en sus cuadernos.
5. Explique que todos imaginaremos que vamos a la feria de la comunidad. La "Lista de precios de la feria comunitaria" muestra todos los juegos, atracciones y comida que hay en la feria y cuánto cuesta cada uno.
6. Pídale a los participantes que recuerden cuántos puntos obtuvo su grupo en la última actividad. Estos serán sus ingresos. Por ejemplo, si un grupo tenía 15 puntos, entonces cada persona de ese grupo tiene 15 [inserte la moneda local].
7. Como facilitador, puede ajustar el número de puntos para crear una cantidad realista para la actividad. Si, por ejemplo, 15 puntos no son suficientes, puede darle a cada uno 10 puntos como "regalo" adicional.
8. Los participantes deberán administrar su dinero en parejas creando un plan sobre cómo utilizarlo en la feria comunitaria. Infórmeles a los participantes de que su plan puede modificarse a lo largo de la actividad a medida que consideren los efectos de las decisiones

- que han tomado. Sin embargo, si hacen cambios, deben acordarse de ajustar las otras áreas de su presupuesto para mantener el equilibrio y evitar gastar más de la cuenta.
9. Deles a las parejas entre 10 y 15 minutos para debatir. Cuando estén listos, pídeles a algunas de las parejas que compartan sus planes presupuestarios con el resto de la clase.
  10. Pregúnteles a los participantes:
    - ¿Se han ajustado a su presupuesto?
    - ¿Cuáles fueron algunos de los retos a los que se enfrentaron a la hora de elaborar sus presupuestos?
    - ¿Cuántas veces han tenido que ajustar su presupuesto antes de poder equilibrarlo?
  11. Resuma la actividad explicando que presupuestar no es una tarea fácil y que a veces hay que hacer varios intentos o compromisos antes de llegar a un presupuesto equilibrado. A veces no tenemos suficientes ingresos. A veces calculamos mal y descubrimos que hemos presupuestado demasiado poco. A veces los precios cambian justo cuando estamos a punto de comprar algo. No obstante, presupuestar es una habilidad importante que hay que seguir practicando. Tener un presupuesto equilibrado es importante porque nos ayuda a garantizar que podemos cubrir nuestros gastos necesarios sin endeudarnos. Si los gastos superan los ingresos, se crea un déficit presupuestario que puede provocar problemas financieros. Por el contrario, si los ingresos superan a los gastos, se produce un superávit presupuestario y podemos tener la oportunidad de ahorrar o invertir ese dinero extra. Equilibrar un presupuesto implica planificar y considerar cuidadosamente nuestras prioridades financieras. Nos ayuda a asignar nuestros recursos de manera que podamos satisfacer nuestras necesidades y ahorrar algo de dinero. Puede que incluso nos sobre algo de dinero para gastos no esenciales.

### ADAPTACIÓN

Si es posible, organice una “feria de juegos imaginaria” con puestos y actividades como narración de cuentos, chistes, etc. Algunos participantes pueden trabajar en los puestos. A los demás se les dará una cantidad imaginaria para gastar en la feria.

## Reflexión |10 minutos|

### Completa la frase

1. Dígales a los participantes que usted empezará una frase y que ellos deben terminarla. Solo puede hablar una persona cada vez, pero puede haber muchas formas de terminar la frase. Si los participantes quieren contribuir, deben levantar la mano. Usted elegirá a un voluntario para que hable.
2. He aquí algunas declaraciones para inspirarse:
  - Un presupuesto es...
  - Es importante presupuestar porque...
  - A veces es difícil presupuestar porque...



## Lista de precios de la feria comunitaria

	PRECIO
Paseos	
Montaña rusa	5
Gran columpio	4
Carritos	4
Juegos	
Explotar los globos	3
Anillo en las botellas	3
Disparar al objetivo	3
Alimentos	
Palomitas de maíz	3
Algodón de azúcar	2
Salchichas	3
Bebidas	2

## Presupuesto

	CANTIDAD
<b>Ingresos</b> (dinero que se tiene)	
1.	
2.	
<b>Ingresos totales</b> (sume todas las cantidades de ingresos)	
<b>Gastos</b> (dinero que se gasta)	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
<b>Gastos totales</b> (sume todos los montos de gastos)	
<b>Saldo</b> (dinero sobrante) (Ingresos totales - Gastos totales = Saldo)	

# Lección 2.2. ¿Qué ocurre cuando surge un imprevisto?



## Resultado específico

Los participantes apreciarán cómo las personas y las familias afrontan o se preparan para emergencias o imprevistos.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Identificar posibles situaciones imprevistas o inesperadas que puedan tener consecuencias financieras para una familia.
- Comprender la necesidad de obtener préstamos o buscar formas alternativas de ayuda durante las emergencias.



## Estrategias

- **Inicio:** Teatro de imágenes
- **Aprendizaje:** Diagrama de "puntos cardinales" y debate abierto
- **Reflexión:** Dos preguntas



## Materiales

- Tiras de papel con ejemplos de situaciones de emergencia (por ejemplo, inundación, accidente, enfermedad);
- Hoja de papelógrafo con el diagrama de los "puntos cardinales" (opcional, puede hacerse en el momento).



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Préstamo
- Deuda
- Condiciones



## Notas para el Facilitador

Antes de la clase, prepare tiras de papel con diferentes acontecimientos inesperados e incontrolables escritos en ellas, como un tifón, un accidente, una enfermedad, un robo, etc. Intente pensar en sucesos con los que los participantes estén familiarizados. Coloque estas tiras de papel en un recipiente pequeño (o puede simplemente utilizar las manos para esta actividad).

Para el debate en clase, puede preparar el diagrama de los "puntos cardinales" en la pizarra o el papelógrafo.

## Inicio |20 minutos|

### Teatro de imágenes

1. Recuérdeles a los participantes que en sesiones anteriores practicaron la elaboración de presupuestos. Explique que en esta sesión aprenderán cómo los imprevistos pueden obligarnos a pedir dinero prestado. Los imprevistos pueden suponer gastos adicionales no previstos en el presupuesto.
2. Forme grupos de 5-7 participantes.
3. Prepare las tiras de papel con los acontecimientos escritos en ellas y pídale a cada grupo que elija una tira. Aconséjeles que mantengan su suceso en secreto, ya que van a representar el escenario como teatro con imágenes. Haga énfasis en que deben representar el suceso **sin utilizar sonidos, movimientos ni accesorios**.
4. Deles de 3 a 5 minutos para preparar la escena.
5. Cuando los grupos estén listos, pídeles que pasen al frente de la clase y compartan su "imagen congelada". Hágale las siguientes preguntas a la clase:
  - ¿Qué ven? ¿Qué ocurre en esta imagen?
  - ¿Quiénes son los personajes que ven?
  - ¿Qué creen que sienten los distintos personajes?
  - Si cree que la clase está preparada para profundizar en el debate, puede preguntar: "Si los personajes tuvieran que expresar lo que sienten en una frase, ¿cuál creen que podría ser esa frase?".
6. Una vez que todos los grupos hayan presentado, pídeles a los participantes que vuelvan a sus asientos.
7. Haga las siguientes preguntas para introducir el tema de los préstamos:
  - ¿Qué ocurría en las escenas que vieron?
  - ¿Qué tenían en común? ¿Fueron acontecimientos esperados o inesperados?
  - ¿Ustedes o sus familias han vivido un acontecimiento inesperado como las imágenes que han visto? ¿Les gustaría compartir su experiencia?
  - Cuando se producen acontecimientos inesperados como este, ¿cuáles son algunos de los retos a los que se enfrentan las familias? ¿Cómo pueden afrontarlos? (Haga preguntas de seguimiento e intente obtener la respuesta de que a veces las familias necesitan apoyo financiero y pueden tener que pedir dinero prestado cuando ocurre algo inesperado).
8. Resuma la actividad explicando que, por muy bien que planifiquemos la vida, algunos imprevistos como accidentes, enfermedades o catástrofes naturales pueden tener consecuencias en nuestro estilo de vida. En algunos casos, hay consecuencias económicas;

por ejemplo, las personas pueden estar incapacitadas para ganar dinero durante cierto tiempo debido a una enfermedad o quizás haya que arreglar algo en su propiedad. Las familias pueden buscar diferentes maneras de responder a estos distintos acontecimientos.

### ADAPTACIONES

Si el espacio es limitado, puede realizar esta actividad de otra manera. Por ejemplo, pueden jugar rápidamente a las adivinanzas representando las escenas o a "Adivinando el dibujo": un alumno dibuja la escena en la pizarra mientras los demás participantes adivinan lo que se está dibujando.

## Aprendizaje |30 minutos|

### "Puntos cardinales" y debate abierto

1. Pregúnteles a los participantes:
  - ¿Qué es un préstamo? *Un préstamo implica tomar algo prestado con la intención de devolverlo.*
  - ¿Cuáles son algunos ejemplos de cosas que han tomado prestadas? *Pedirle objetos prestados a un compañero, como una goma de borrar o un lápiz, puede describirse como un préstamo. Un objeto prestado es algo que se tiene intención de devolver.*
  - ¿Alguna vez han escuchado hablar de un préstamo de dinero? *Se puede pedir dinero prestado, a menudo con el acuerdo de que cuando devolvamos el importe total, pagaremos también una cantidad adicional (llamada "intereses").*
  - ¿Dónde se pide dinero prestado? *Podemos pedirles dinero prestado a personas (amigos, familiares o prestamistas conocidos) o a instituciones como bancos o cooperativas.*
  - ¿Qué significa "deuda"? *Es la cantidad que se le debe a una persona o institución. Por ejemplo, si le pedimos prestados 100 [insertar moneda local] a alguien, esos 100 [insertar moneda local] son la deuda que tenemos.*
2. Infórmeles a los participantes de que les leerá una historia corta sobre una familia que se enfrentó a un acontecimiento inesperado. Al final de la historia, tendrán que debatir qué decisiones tomó la familia en respuesta al suceso.
3. Lea en voz alta "El día que Mario cayó".
4. Pídales a los participantes que vuelvan a sus grupos originales de 5-7 y decidan, en conjunto, si le pedirían prestado al prestamista o a Lisa, la amiga.
5. Pídales a los participantes que observen el diagrama de los "puntos cardinales" (véase los Recursos para facilitadores). Explíqueles que se trata de un diagrama para ayudarles a reflexionar sobre una decisión.
6. En sus grupos, deben debatir brevemente las preguntas marcadas en los puntos cardinales y tomar notas. Haga énfasis en que no hay respuestas correctas o incorrectas y que es importante que todos los miembros del grupo tengan la oportunidad de compartir sus ideas. Pídales que se imaginen que son Sara y Mario mientras repasan los títulos del diagrama:
  - **E = Emoción.** ¿Qué podría entusiasmarles de la idea de pedirle prestado a la persona (prestamista / amigo)? ¿Cuál es la posible ventaja?
  - **O = Obstáculo o preocupación.** ¿Qué les preocuparía de pedirle prestado a esa persona? ¿Cuál es la desventaja?
  - **N = Necesidad de saber.** ¿Qué más necesitan saber o averiguar sobre la posibilidad de pedirle dinero prestado a esta persona? ¿Qué información adicional les ayudaría a evaluar las cosas?

- **S = Sugerencia o postura para seguir adelante.** ¿Cuál es su decisión?
7. Concédalos a los grupos entre 10 y 15 minutos para debatir y responder a las preguntas sobre los puntos cardinales.
  8. Cuando estén listos, invite a dos grupos a presentar su trabajo. Asegúrese de que un grupo hable sobre el prestamista y el otro se centre en la amiga, Lisa. Si el tiempo lo permite, puede invitar a los participantes a hacer algunas preguntas después de cada presentación. También puede invitar a más grupos a hacer sus presentaciones.

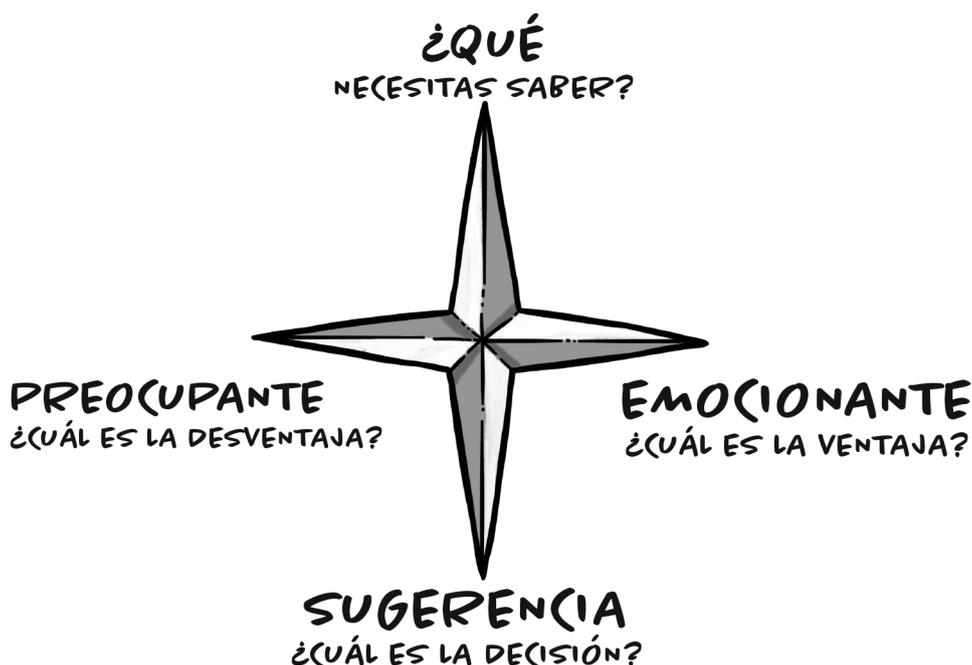
### ADAPTACIÓN

Asegúrese de que los participantes con deficiencias auditivas se sienten cerca de usted para que puedan escuchar la historia y observar las ayudas visuales con claridad. Si no hay tiempo suficiente para el trabajo en grupo, puede hacer esta actividad con toda la clase.

## Reflexión |10 minutos|

### Debate abierto

1. Formúleles las siguientes preguntas a los participantes:
  - ¿Recuerdan algún imprevisto similar que les haya ocurrido a ustedes o a sus familias?
  - ¿Pueden explicarnos en qué consistió el suceso? ¿Cómo lo afrontó su familia?
  - ¿Qué han aprendido sobre la práctica de pedir dinero prestado?
2. Resuma la sesión explicando que las personas pueden enfrentarse a muchos imprevistos en su vida, como accidentes, enfermedades o daños en la vivienda causados por catástrofes naturales. Estos acontecimientos pueden obligar a la gente a pedir dinero prestado. A la hora de pedir dinero prestado, es importante explorar diferentes opciones y entender las condiciones del préstamo. También es importante tener un plan para saldar la deuda. En la historia, Sara y Mario tenían la opción de pedirle dinero prestado a un prestamista o a su amiga Lisa. Quizás en otras situaciones se tengan más opciones. Conocer y evaluar nuestras opciones es la forma más responsable de pedir dinero prestado.





### El día que Mario cayó

Sara y Mario son cultivadores de arroz y dueños de su propia tierra. Durante la temporada de cosecha, ganan lo suficiente para mantenerse a sí mismos y a sus dos hijos. Sin embargo, cuando llega la estación de las lluvias, tienen que tener cuidado con sus gastos porque en esa época no hay cosecha. Una fatídica mañana, Mario estaba en la azotea comprobando que el tejado estuviera listo para la temporada de lluvias. Al bajar, se saltó accidentalmente un escalón y se cayó, lastimándose gravemente una pierna. Tuvieron que llevarlo al hospital.

Impotentes y enfrentándose a grandes facturas médicas, Mario y Sara se encontraron en una situación difícil. No tenían dinero suficiente para pagar las facturas del hospital y necesitaban pedir un préstamo. Tenían que decidir dónde pedir dinero prestado. Tenían dos opciones: el prestamista local, conocido por pedir muchas condiciones, como altos intereses, o su íntima amiga Lisa, quien había ahorrado una gran cantidad a lo largo de los años.

A pesar de la urgencia de la situación, dudaron. Habían escuchado historias de las prácticas del prestamista que habían llevado a otros a seguir endeudados. Sin embargo, su orgullo no les permitía pedirle ayuda a Lisa, a pesar de que habían compartido muchas alegrías y penas a lo largo de los años.

¿Qué cree que deberían hacer?

### Posibles respuestas de referencia

	Prestamista	Lisa
<b>E = Emoción.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué podría entusiasmarles de la idea de pedirle prestado a la persona (prestamista / amigo)?</li> <li>¿Cuál es la posible ventaja?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Trata el préstamo de dinero como un negocio. Muy sencillo y con condiciones claras.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Amiga de confianza. Probablemente no tendrá demasiadas exigencias.</li> </ul>
<b>O = Obstáculo o Preocupación.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué les preocuparía de pedirle prestado a esa persona?</li> <li>¿Cuál es la desventaja?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Puede tener altas exigencias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las cosas pueden volverse incómodas si no pueden devolverle el dinero.</li> </ul>
<b>N = Necesidad de saber.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué más necesitan saber o averiguar sobre la posibilidad de pedirle dinero prestado a esta persona?</li> <li>¿Qué información adicional les ayudaría a evaluar las cosas?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuáles son las condiciones?</li> <li>¿Las condiciones son justas?</li> <li>¿Estas condiciones son definitivas o negociables?</li> <li>¿Qué pasará si no pueden pagarle a tiempo?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuáles son las condiciones, si las hay?</li> <li>¿Qué pasará si no pueden pagarle a tiempo?</li> </ul>
<b>S = Sugerencia para seguir adelante o Postura.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuál es su decisión?</li> </ul>		

## Lección 2.3. ¿Qué es el crédito?



### Resultado específico

Los participantes comprenderán los riesgos y beneficios del crédito.



### Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Definir qué es "crédito".
- Identificar diferentes formas de pedir dinero prestado (a personas o instituciones).
- Comprender la necesidad de disponer de condiciones claras a la hora de obtener un crédito.



### Estrategias

- **Inicio:** Juego de "Atrapa la cola del dragón" y Tabla SQA
- **Aprendizaje:** Pensando, emparejando y compartiendo
- **Reflexión:** Tabla SQA



### Materiales

- Pañuelo o paño;
- Tabla SQA;
- Hoja de trabajo de "Diferentes formas de acceder al crédito".



### Duración

60 minutos



### Palabras clave

- Crédito
- Prestatario
- Prestamista
- Acreedor



### Notas para el facilitador

No dude en adaptar la ficha proponiendo otras formas de pedir dinero prestado que se adapten mejor a su contexto. Por ejemplo, puede centrarse en opciones que estén al alcance de las familias de los participantes. En algunos casos, puede

añadir más opciones digitales o en línea; por ejemplo, prestamistas en línea como kiva.org.

En esta lección se analizarán los siguientes términos:

- "Crédito" es un término amplio que representa la capacidad de pedir dinero prestado u obtener bienes y servicios en el entendimiento de que el pago se efectuará más adelante. El crédito puede adoptar diversas formas, como tarjetas de crédito, líneas de crédito u otros acuerdos por los que una institución o un acreedor nos permite utilizar dinero hasta un límite determinado.
- "Préstamo" es una cantidad específica de dinero que se le presta a un particular o a una empresa. Suele tratarse de una suma global de dinero que se toma prestada y debe devolverse a plazos durante un periodo determinado.

## Inicio |20 minutos|

### Juego de "Atrapa la cola del dragón"<sup>8</sup> (10 minutos)

1. Recuérdeles a los participantes que, en sesiones anteriores, aprendieron que los imprevistos pueden hacer que tengamos que pedir dinero prestado. Explíqueles que en esta sesión aprenderán más sobre las distintas formas en que se puede pedir dinero prestado (es decir, a personas o instituciones). Explique que, en ocasiones, pedir dinero prestado tiene sus inconvenientes; por ejemplo, algunas personas pueden sentir que deberle dinero a un prestamista (acreedor) es como ser perseguido.
2. Invite a uno o tres participantes a que se ofrezcan como voluntarios para ser "perseguidores" y pídale a los demás que formen grupos de tres.
3. Explique que los grupos se convertirán en dragones. pídale a los participantes que se coloquen en fila con su equipo, y que cada participante sujete la cintura o los hombros de la persona que tiene delante. Juntos formarán la cabeza, el cuerpo y la cola del dragón.
4. Invite a cada grupo a decidir quién será la cabeza, el cuerpo y la cola del dragón. La "cola" de cada grupo sujetará un pañuelo (o se meterá un extremo del pañuelo en el bolsillo trasero) para representar la cola del dragón.
5. Los grupos deben trabajar en equipo para mantenerse alejados de los perseguidores. Los perseguidores deben intentar atrapar a los dragones tocando el pañuelo del grupo.
6. Si el dragón se deshace o si un perseguidor toca una cola, la persona situada a la cabeza del dragón se convierte en el nuevo perseguidor.
7. Una vez que los participantes hayan jugado varias rondas, fórmúlele las siguientes preguntas a toda la clase:
  - ¿Qué papel les ha gustado más? ¿Por qué?
  - ¿Qué papel les ha gustado menos? ¿Por qué?
  - ¿Cómo se siente ser perseguidos? ¿Cómo se siente perseguir?
8. Recuérdeles a los participantes que, en sesiones anteriores, han estado aprendiendo sobre cómo pedir dinero prestado. Presénteles a los participantes las siguientes situaciones:
  - Imaginen que le deben dinero a alguien y tienen problemas para devolvérselo. ¿Cómo se sentirían?

<sup>8</sup> Fuente: Right to Play - Adaptado de Play Opportunities for Wellness and Education Resource

- Imaginen que le han prestado dinero a alguien que no se los ha devuelto. ¿Cómo se sentirían?
9. Resuma la actividad explicando que el acto de pedir y prestar dinero puede causar problemas entre el prestatario y el prestamista. Por eso es importante que haya un acuerdo claro entre ambas partes. Este acuerdo debe incluir ciertos detalles, como cuándo pagar y qué ocurre si alguien no devuelve el dinero a tiempo. Explique que los préstamos pueden afectar al crédito de una persona.

#### Tabla SQA (10 minutos)

1. Pídale a los participantes que vuelvan a sus asientos.
2. Recuérdeles que en la última sesión leyeron la historia de Sara y Mario, que les mostró lo que puede ocurrir cuando surge un imprevisto. En algunos casos, las personas necesitan pedir dinero prestado. A esto se le llama préstamo. Recuérdeles a los participantes las siguientes definiciones:
  - Un préstamo es una cantidad específica de dinero que se le presta a una persona o a una empresa. Por lo general, se trata de una suma fija de dinero que se toma prestada y debe devolverse a plazos durante un periodo determinado.
  - El crédito, por su parte, es un término amplio que significa la capacidad de pedir dinero prestado u obtener bienes y servicios en el entendimiento de que el pago se hará más adelante. El crédito puede adoptar diversas formas, como tarjetas de crédito, líneas de crédito u otros acuerdos por los que una institución o un acreedor nos permite utilizar dinero hasta un límite determinado. Por ejemplo, puede que tengamos una "línea de crédito" en una tienda de nuestra comunidad. Esto significa que nuestra familia puede obtener bienes o productos del vendedor acordando que pagaremos el dinero adeudado más adelante. En algunos casos, puede que tengamos un límite de crédito. Es la cantidad máxima de dinero que podemos pedir prestada, o la cantidad máxima de bienes / servicios que podemos obtener, sin pagar.
  - Un préstamo (es decir, dinero prestado) es una forma de crédito.
3. Presénteles la Tabla SQA a los participantes y explíqueles que hoy van a aprender sobre el crédito. Hágales las siguientes preguntas y rellene las respuestas en la Tabla:
  - ¿Qué Saben sobre el crédito? (escriba alrededor de 5 respuestas en la sección "S" – Saben)
  - ¿Qué Quieren aprender sobre el crédito? (escriba alrededor de 5 respuestas en la sección "Q" – Quieren saber)
4. Explique que la columna "A – Aprendieron" se completará al final de la sesión.

#### ADAPTACIÓN

Si el juego es demasiado difícil, los niños pueden jugarlo sin perseguidores. En su lugar, rete a la cabeza de un dragón a que intente atrapar la cola de otro dragón. Si el juego es demasiado fácil, puede aumentar el número de personas en el cuerpo de cada dragón.

## Aprendizaje |30 minutos|

#### Pensando, emparejando y compartiendo

1. Resúmales los siguientes puntos a los participantes:
  - "Crédito" significa poder utilizar algo ahora sin pagar por ello prometiendo pagar más tarde. Es como pedirle prestado un juguete a un amigo y decirle que se lo devolverás mañana.

- En el mundo del dinero, el crédito puede significar pedir dinero prestado con el acuerdo de que lo devolverás más tarde, a menudo con un poco de dinero extra (intereses) añadido u otra condición.
  - El crédito puede permitirnos conseguir las cosas que necesitamos, aunque no dispongamos de todo el dinero de inmediato. Pero tenemos que asegurarnos de devolver el dinero según lo prometido.
2. Pregúnteles a los participantes si han escuchado hablar del término "interés".
  3. Explique que el interés es como una cuota por utilizar el dinero de otra persona. Cuando pedimos dinero prestado, le pagamos intereses al prestamista como precio por utilizar sus fondos. Significa que pagamos un poco más por encima de la cantidad que nos han prestado. El interés suele ser un porcentaje de la cantidad prestada. Puede acumularse con el tiempo, dependiendo del tiempo que tardemos en devolver el dinero.
  4. Si los participantes ya saben calcular porcentajes, puede poner el siguiente ejemplo para ilustrar el concepto de interés. En este ejemplo, la persona ha pedido prestados 150 euros (puede introducir su moneda local), pero tendrá que devolver el dinero con un interés del 10%.

#### UN EJEMPLO DE INTERÉS SIMPLE:

**Calcula el interés** = 10% del dinero que has tomado prestado (150 monedas)

**Interés** =  $150 \times 0,10 = 15$

**Suma el importe original del préstamo** (150 monedas) **a los intereses** (15 monedas).

**Importe total a devolver** =  $150 + 15 = 165$

5. Pídale a los participantes que formen parejas. Repártales la hoja de trabajo de "Diferentes formas de acceder al crédito" a todas las parejas o proporcíóneles una plantilla en un papelógrafo para que la utilicen como referencia.
6. Recuérdeles a los participantes la historia que les leyó en la última sesión (Mario tuvo un accidente y tuvo que pagar los gastos del hospital). Pídale a las parejas que lean la ficha y discutan las ventajas y desventajas de las distintas opciones basándose en sus propios conocimientos sobre los prestamistas. Anime a los participantes a imaginar cómo sería pedirles dinero prestado a los distintos prestamistas y a pensar qué opciones les habría gustado tener a Mario y Sara. Tenga en cuenta que los participantes pueden tener conocimientos limitados sobre los prestamistas descritos.
7. Concédales a los participantes unos 20 minutos para debatir las ventajas e inconvenientes de cada prestamista.
8. Cuando estén preparados, pídale a algunas parejas que compartan sus respuestas.
9. Si el tiempo lo permite, discuta más a fondo preguntando:
  - Desde el punto de vista de Sara y Mario, ¿qué opción parece tener más ventajas? ¿Cuál tiene más desventajas? (Consulte las posibles respuestas en la ficha de ejemplo)
  - ¿Qué factores deben tener en cuenta a la hora de pedir un préstamo? ¿Cómo comparar las distintas opciones? Algunos ejemplos:
    - Límite de crédito: ¿Cuál es la cantidad máxima que pueden pedir prestada?
    - Tipo de interés: ¿Cuánto se espera que paguen de intereses además del préstamo?
    - Plazo de amortización: ¿Cuál es el calendario que deben seguir para devolver el préstamo? ¿Cuánto hay que devolver cada vez?
    - Multas: Si no pueden devolver el dinero a tiempo, ¿cobrarán una multa extra?

### ADAPTACIÓN

Si en el grupo hay lectores principiantes o no lectores, puede adaptar la actividad haciendo un juego de roles en lugar de la hoja de ejercicios. Haga que los participantes trabajen en grupos y asígnele a cada grupo un acreedor sobre el que debatir. Haga que los grupos discutan las ventajas y los inconvenientes de obtener un crédito del acreedor que se les ha asignado antes de presentar sus respuestas en un juego de roles.

## Reflexión |5 minutos|

### Tabla SQA

1. Repase la Tabla SQA.
2. Repase la lista de preguntas bajo el epígrafe "S - Saben" e invite a los participantes a proporcionar ellos mismos las respuestas. Si alguna pregunta se queda sin respuesta, asegúreles que intentará responderla en futuras lecciones.
3. Para la sección "A - Aprendí", invite a los participantes a compartir lo que han aprendido de la historia. Escriba sus respuestas en la parte "A - Aprendí" de la Tabla SQA.
4. Termine la sesión diciéndoles a los participantes que la gente tiene muchas razones diferentes para pedir dinero prestado. Sin embargo, este tipo de decisión nunca debe tomarse a la ligera, ya que pedir prestado siempre conlleva la responsabilidad de tener que devolver lo que se debe.





## Diferentes formas de acceder al crédito

<b>Persona / Lugar para obtener crédito (pedir dinero prestado)</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
<p><b>Bancos y cooperativas de crédito:</b> Las instituciones financieras tradicionales ofrecen una gama de productos de crédito (préstamos personales, hipotecas, préstamos para automóviles y tarjetas de crédito).</p>		
<p><b>Tarjetas de crédito:</b> Las tarjetas de crédito les permiten a los usuarios hacer compras hasta un límite determinado y pagar el saldo a lo largo del tiempo, con la adición de intereses.</p>		
<p><b>Tiendas minoristas:</b> Los comercios minoristas (incluidas las tiendas comunitarias) ofrecen crédito en la tienda para que los clientes tengan una forma de obtener las cosas que necesitan y pagar más adelante.</p>		
<p><b>Prestamistas de día de pago y a corto plazo:</b> Estos prestamistas ofrecen pequeños préstamos a corto plazo con tipos de interés elevados, a menudo a prestatarios con opciones de crédito limitadas.</p>		
<p><b>Familiares y amigos:</b> Pedirles prestado a familiares o amigos es una fuente informal de crédito.</p>		
<p><b>Préstamos públicos:</b> Las agencias gubernamentales pueden ofrecer diversos programas de préstamos, como los préstamos de la Administración de Pequeñas Empresas (SBA) para empresas o préstamos federales para estudiantes para educación.</p>		



### Ejemplo con posibles respuestas como referencia

Persona / Lugar para obtener crédito (pedir dinero prestado)	Ventajas	Desventajas
<p><b>Bancos y cooperativas de crédito:</b> Las instituciones financieras tradicionales ofrecen una gama de productos de crédito (préstamos personales, hipotecas, préstamos para automóviles y tarjetas de crédito).</p>	<p>Muchos productos financieros o tipos de préstamo entre los que elegir. Es más probable es que ofrezcan préstamos personales.</p>	<p>Pueden tener criterios estrictos para conceder préstamos.</p>
<p><b>Tarjetas de crédito:</b> Las tarjetas de crédito les permiten a los usuarios hacer compras hasta un límite determinado y pagar el saldo a lo largo del tiempo, con la adición de intereses.</p>	<p>Facilidad de uso para pagar, por ejemplo, los gastos de hospitalización.</p>	<p>Puede incurrir en fuertes multas si no puede pagar a tiempo. Puede ser difícil conseguir una tarjeta de crédito.</p>
<p><b>Tiendas minoristas:</b> Los comercios minoristas (incluidas las tiendas comunitarias) ofrecen crédito para en la tienda para que los clientes tengan una forma de obtener las cosas que necesitan y pagar más adelante.</p>	<p>Obtener un crédito de una tienda minorista comunitaria significa que puede comprar alimentos y cubrir otros gastos domésticos cuando más lo necesite.</p>	<p>Riesgo de no poder pagar el dinero adeudado y que la tienda deje de ofrecer crédito.</p>
<p><b>Prestamistas de día de pago y a corto plazo:</b> Estos prestamistas ofrecen pequeños préstamos a corto plazo con tipos de interés elevados, a menudo a prestatarios con opciones de crédito limitadas.</p>	<p>Pedir dinero prestado puede ser más fácil (sin criterios estrictos).</p>	<p>Tipo de interés elevado.</p>
<p><b>Familiares y amigos:</b> Pedirles prestado a familiares o amigos es una fuente informal de crédito.</p>	<p>Pedir dinero prestado puede ser fácil.</p>	<p>Podría afectar a la relación si no es capaz de pagar lo que debe.</p>
<p><b>Préstamos públicos:</b> Las agencias gubernamentales pueden ofrecer diversos programas de préstamos, como los préstamos de la Administración de Pequeñas Empresas (SBA) para empresas o préstamos federales para estudiantes para educación.</p>	<p>Puede tener el tipo de interés más bajo.</p>	<p>Puede ser de difícil acceso. Requisitos elevados.</p>

# Lección 2.4. ¿Qué es un buen crédito?



## Resultado específico

Los participantes podrán identificar los riesgos y beneficios del crédito / pedir dinero prestado.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Definir qué es un buen crédito.
- Enumerar las posibles ventajas e desventajas asociadas con pedir dinero prestado.



## Estrategias

- **Inicio:** Juego de "Adivina mi dibujo"
- **Aprendizaje:** Trabajo grupal de "Círculo de perspectivas"
- **Reflexión:** Resúmenes rápidos



## Materiales

- Papelógrafo y rotuladores (o pizarra) para el juego de "Adivina mi dibujo";
- Textos de "Buen crédito" y "Requisitos del préstamo" (o plantilla en la pizarra).



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Buen crédito



## Notas para el facilitador

Puede revisar los textos "Buen crédito" y "Requisitos del préstamo" si lo considera necesario.

Los ejemplos de esta sesión son aplicables a los adultos. Esté preparado para proporcionar algunos ejemplos que podrían ser más relevantes y apropiados para los participantes. Prepárese para apoyar a los participantes mientras leen e interpretan la información desde el punto de vista de un prestatario o prestamista.

## Inicio |10 minutos|

### Juego de "Adivina mi dibujo"

1. Recuérdeles a los participantes que en la lección anterior aprendieron sobre el crédito. Explíqueles que en esta lección aprenderán a definir lo que significa un "buen crédito".
2. Pídeles a los participantes que formen dos grupos de aproximadamente el mismo tamaño.
3. Explique que van a jugar a un juego llamado "Adivina mi dibujo". En cada ronda, un voluntario de cada grupo tendrá que dibujar en la pizarra. Los demás miembros tendrán que adivinar qué está dibujando el voluntario. Dispondrán de un minuto para adivinarlo (puede alargar este tiempo si es necesario). Si alguien del grupo adivina correctamente, el grupo obtiene un punto.
4. Si los miembros del grupo no son capaces de adivinar en un minuto, el otro grupo tendrá la oportunidad de adivinar y conseguir el punto.
5. En cada ronda, deberá susurrarle el concepto al voluntario. Asegúrese de que solo el voluntario que está dibujando escuche el concepto. Elija una de las siguientes ideas:
  - Tiempo
  - Casa
  - Dinero
  - Automóvil
  - Trabajador
6. Asegúrese de enumerar las palabras a medida que se adivinan, ya que se tratarán más adelante en la lección. A medida que se adivine cada palabra, puede añadir definiciones adicionales para relacionar los conceptos con la lección de hoy.
  - **Dinero** - El dinero es la cosa más común que la gente pide prestada (aunque la gente también puede pedir prestadas otras cosas, como automóviles, juguetes, equipamiento doméstico o ropa). Cuando pedimos dinero prestado, se considera crédito y hay que devolverlo.
  - **Tiempo** - Cuando se pide dinero prestado, se suele acordar un plazo para devolverlo.
  - **Casa** - Algunas personas le piden dinero prestado al banco para construir o comprar una casa. Pagan pequeñas cantidades mensuales, por lo que tardan más en devolver el dinero.
  - **Automóvil** - Un automóvil puede servir de "garantía". Se trata de algo que puede servir como garantía del pago de un préstamo. Si, por la razón que sea, no se devuelve el préstamo, el prestamista puede quedarse con la garantía.
  - **Trabajador** - Antes de conceder el préstamo, la mayoría de los prestamistas se aseguran de que las personas que piden prestado el dinero tienen un trabajo o una fuente de ingresos para devolverlo.
7. Resuma el juego explicando que todo lo que ha mencionado está relacionado con las características del "buen crédito".

### ADAPTACIÓN

Puede hacer que este juego sea más desafiante haciendo que los voluntarios representen las palabras en lugar de dibujarlas.

## Aprendizaje |40 minutos|

### Círculo de perspectivas

1. Recuérdeles a los participantes que, en la sesión anterior, descubrieron distintas formas de acceder al crédito o de pedir dinero prestado. Explique que pedir dinero prestado es un proceso arriesgado tanto para el prestamista como para el prestatario. Por eso es importante aprender qué significa un "buen crédito".
2. Pregúnteles a los participantes qué creen que es un buen crédito. Escriba sus respuestas en la pizarra. Explique que un buen crédito significa que una persona o un grupo es conocido por pagar el dinero que debe de forma responsable. Tener un buen crédito significa tener un historial de pedir dinero prestado o utilizar crédito y pagarlo a tiempo y en su totalidad. Demuéstreles a los prestamistas que usted es un prestatario fiable que probablemente devolverá las deudas futuras según lo acordado.
3. Divida al grupo en cuatro grupos de aproximadamente el mismo tamaño.
4. Asigne una de las siguientes funciones a cada grupo:
  - **Buen crédito - Prestamista:** Este grupo debe estudiar la lista de "Buen crédito" desde la perspectiva de un prestamista.
  - **Buen crédito - Prestatario:** Este grupo debe estudiar la lista de "Buen crédito" desde la perspectiva de un prestatario.
  - **Requisitos del préstamo - Prestamista:** Este grupo debe estudiar la lista de "Requisitos del préstamo" desde la perspectiva de un prestamista.
  - **Requisitos del préstamo - Prestatario:** Este grupo debe estudiar la lista de "Requisitos del préstamo" desde la perspectiva de un prestatario.
5. Pídeles a los grupos que lean las secciones que se les han asignado y que debatan desde la perspectiva del papel que se les ha asignado. Algunas frases para empezar pueden ser:
  - Como (prestamista / prestatario), creo que este criterio de buen crédito es bueno/malo porque...
  - Como (prestamista / prestatario), tengo preguntas sobre este requisito de préstamo porque...
6. Dele a los grupos 15 minutos para debatir. Cuando estén listos, invite a cada grupo a exponer.
7. Mientras los grupos exponen, invite a los demás grupos a hacer comentarios o preguntas.

### ADAPTACIÓN

Puede adaptar este ejercicio haciendo que los grupos lo representen. Los grupos deben considerar los distintos criterios e imaginar cómo cada criterio los hace sentir como prestamista/prestatario.

## Reflexión |10 minutos|

### Resúmenes rápidos

1. Pídeles a los participantes que resuman brevemente la lección. Pueden intentar resumir en una frase lo que se debatió y lo que aprendieron en la sesión.
2. Abre una ronda de resúmenes rápidos pidiendo un voluntario. Dos participantes pueden resumir la misma parte de la sesión siempre que lo hagan de forma diferente.
3. Recuérdeles a los participantes que pedir dinero prestado conlleva varios riesgos. Para terminar, pídale al grupo que mencione algunos de esos riesgos.



### Buen crédito

- **Realizar los pagos puntualmente:** Pagar el préstamo total o parcialmente en las fechas acordadas.
- **Bajo nivel de deuda:** Pedir prestadas cantidades relativamente pequeñas de dinero y devolverlas según lo acordado.
- **Historial crediticio:** Tener un largo historial de pedir prestado y devolver el crédito de forma responsable.
- **Reputación negativa limitada:** No tener un historial de retrasos en los pagos, impagos (no pagar nada) o acontecimientos financieros negativos como quiebras o ejecuciones hipotecarias.

### Requisitos del préstamo

- **Solvencia crediticia:** Los prestamistas evalúan si eres digno de confianza revisando si has devuelto créditos a tiempo con anterioridad.
- **Ingresos y empleo:** Los prestamistas suelen querer que las personas que piden dinero prestado tengan una fuente de ingresos estable. Quieren asegurarse de que tienes medios para devolver el préstamo.
- **Garantías:** Para algunos préstamos (como los de automóviles o vivienda), los prestamistas pueden requerir una garantía, que es algo que tú pones como garantía del pago del préstamo. Si no pagas el préstamo, el prestamista puede apropiarse de la garantía.
- **Monto y finalidad del préstamo:** Los prestamistas quieren saber para qué es el préstamo. En algunos casos, pueden tener requisitos y condiciones específicos según el monto y la finalidad del préstamo.
- **Plazo del préstamo:** Este es el período de tiempo que tiene el prestatario para devolver el préstamo según lo acordado entre el prestatario y el prestamista.
- **Edad y residencia legal:** Debes cumplir los requisitos mínimos de edad para solicitar un préstamo y, por lo general, debes ser residente legal o ciudadano del país en el que solicitas el préstamo.

# Lección 2.5. ¿Qué es un comportamiento financiero de riesgo?



## Resultado específico

Los participantes serán capaces de evaluar los resultados de una decisión financiera y evitar comportamientos financieramente arriesgados.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Entender qué puede considerarse un comportamiento financiero de riesgo.
- Identificar ejemplos de comportamientos financieros de riesgo.



## Estrategias

- **Inicio:** Dramatizaciones rápidas
- **Aprendizaje:** Mapa mental sobre diferentes casos de comportamientos financieros de riesgo
- **Reflexión:** Los dedos de mi mano



## Materiales

- Tarjetas de personajes de "Comportamientos financieros de riesgo" (un solo juego);
- Papelógrafo;
- Marcadores.



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Comportamiento financiero de riesgo



## Notas para el facilitador

Puede adaptar las tarjetas de personajes a comportamientos que le resulten más familiares en su contexto. Prepárese para dar ejemplos de comportamientos que puedan considerarse arriesgados desde el punto de vista financiero.

## Inicio |15 minutos|

### Dramatizaciones rápidas

1. Recuérdeles a los participantes que en lecciones anteriores aprendieron sobre el buen crédito y cómo gestionar las deudas de forma responsable. Explique que la lección de hoy se centrará en ejemplos de personas que tuvieron dificultades para tomar decisiones o gestionar su dinero, y se comportaron de formas que podrían considerarse arriesgadas desde el punto de vista financiero.
2. Forme 6 grupos que tengan aproximadamente el mismo número de participantes.
3. Asigne una tarjeta de personaje ("comportamientos financieros de riesgo") a cada grupo.
4. Explique que cada grupo preparará una breve representación de unos 2-3 minutos. Su tarea consistirá en representar el comportamiento que se les haya asignado.
5. Dele a los grupos 5 minutos para prepararse.
6. Cuando estén listos, pídale a cada grupo que haga una presentación. Invite a los demás a adivinar qué comportamiento se está representando.
7. Una vez que todos los grupos hayan presentado, resume la actividad explicando que se trata solo de algunos ejemplos de comportamientos financieros de riesgo. Explique que ahora cada grupo profundizará para tratar de entender las razones y las consecuencias de tales comportamientos.

## Aprendizaje |35 minutos|

### Trabajo en grupo con mapa mental

1. Pídeles a los participantes que permanezcan en sus grupos. Entréguele a cada grupo dos hojas de papelógrafo y un rotulador.
2. Explique que cada grupo tendrá que hacer dos mapas mentales diferentes basados en el personaje que se les ha asignado:
  - Uno de los mapas mentales debe centrarse en las "Razones": ¿Qué podría estar causando que el personaje adopte este comportamiento de riesgo? Rete a los participantes a que sigan preguntándose "¿Por qué?" e inventen más razones.
  - Y un mapa mental sobre las "Consecuencias": ¿Cuáles podrían ser las consecuencias de continuar con este comportamiento de riesgo? Rete a los participantes a que sigan preguntándose "¿Y entonces qué?" para que se les ocurran más consecuencias.
3. Rete a los participantes a pensar también en cómo estos comportamientos podrían afectar a distintas personas (por ejemplo, a los prestamistas, a los propios prestatarios, a las personas de su entorno, etc.).
4. Deles a los grupos 15 minutos para completar su debate. Cuando estén listos, pídale a cada grupo que exponga durante unos 3-5 minutos.
5. A medida que cada grupo vaya presentando, reciba los comentarios y las preguntas de los demás grupos.
6. Resume la lección reiterando que los comportamientos financieros de riesgo se refieren a acciones o decisiones que pueden conducir a la inestabilidad financiera, la pérdida de activos o consecuencias financieras negativas. Es importante reconocer y evitar estos comportamientos financieros de riesgo por nuestro propio bienestar y nuestros objetivos futuros. Desarrollar buenos hábitos de gasto, buscar asesoramiento cuando sea necesario y ceñirse a un plan bien pensado puede ayudar a reducir los riesgos financieros.

## Reflexión |10 minutos|

### Dos preguntas

1. Pida a los participantes que compartan:
  - Una cosa nueva que hayan aprendido hoy.
  - Una cosa que quieran seguir haciendo relacionada con lo que han aprendido.



## Tarjetas de personajes: Comportamientos financieros de riesgo



**Debrah Endeudada**

Acumulación excesiva de deudas: Pedir prestado demasiado dinero a través de tarjetas de crédito o préstamos personales sin un plan realista para pagar las deudas.



**Nestor Negligente**

Descuidar los ahorros de emergencia: No establecer y mantener un fondo de emergencia.



**Elena Excesiva**

Vivir por encima de las posibilidades: Gastar sistemáticamente más de lo que se gana, recurrir al crédito para cubrir gastos y no seguir un presupuesto.



**Ian Impulsivo**

Gastos impulsivos: Hacer compras impulsivas sin tener en cuenta presupuestos u objetivos financieros a largo plazo.



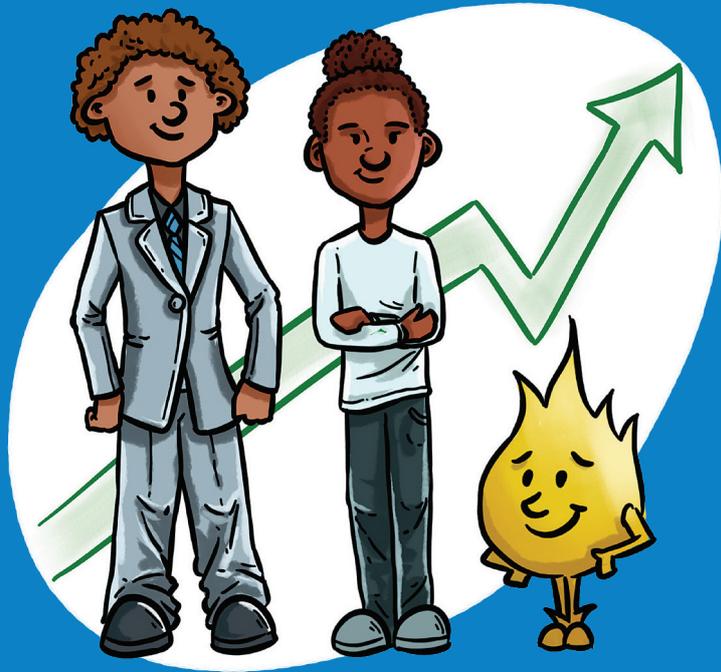
**Leo Sin Seguro**

Falta de seguro: No disponer de una cobertura de seguro adecuada, como seguro médico, seguro de propiedad o seguro de vida.



**Gina Ama Apostar**

Juegos de azar o empresas arriesgadas: Gastar dinero en juegos de azar, empresas especulativas o planes para hacerse rico rápidamente.



3

**Hacer el bien,  
emprender**

# Lección 3.1. ¿Dónde se produce el cambio?



## Resultado específico

Los participantes podrán identificar y comprenderán problemas cada vez más complejos en su comunidad y su país.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Definir e identificar a los garantes de derechos como individuos y organizaciones con la responsabilidad de apoyar el bienestar de los niños.
- Comprender que los los garantes de los derechos tienen opiniones que influyen en sus decisiones.



## Estrategias

- **Inicio:** Juego de "Adivina el líder"
- **Aprendizaje:** Historia sobre el "Círculo de puntos de vista para Chuskit" y debate
- **Reflexión:** Mirando a tu alrededor



## Materiales

- Papelógrafo con la imagen de "Círculo de garantes de obligaciones"



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Puntos de vista
- Garantes de deberes



## Notas para el facilitador

En esta lección introducirá el concepto de garantes de deberes. Intente pensar en garantes de deberes con los que los participantes puedan estar familiarizados.

Para la actividad "Aprendizaje", intente elegir voluntarios que puedan representar con confianza a los personajes y articular sus pensamientos.

Para profundizar en el debate, prepárese para enumerar las formas en que los niños pueden tener voz en la comunidad (en espacios públicos, en plataformas en línea, etc.).

En esta lección se abordará el concepto de "garante de derechos". Los titulares de obligaciones son personas, grupos u organizaciones que tienen la responsabilidad o el deber de proteger determinados derechos o cumplir determinadas obligaciones. Son personas de las que se espera que actúen para garantizar que se respeten determinados derechos o que se lleven a cabo determinadas tareas.

## Inicio |10 minutos|

### Juego de "Adivina el líder"

1. Pídale a un participante que se ofrezca como voluntario para desempeñar el papel de "Adivinador". Pídale al voluntario que salga de la sala o se dirija a un lugar donde no pueda escuchar el debate del grupo.
2. Pídale al resto de participantes que formen un círculo grande. Asígnele a un participante el papel de "Líder". Explique que todos imitarán los movimientos del Líder. El Adivinador tendrá que adivinar quién es el Líder. Es importante que el Líder haga pequeños movimientos que no sean demasiado obvios para el Adivinador.
3. Invite al Adivinador a volver a la sala y explíquelo que hay un Líder en el grupo al que todos están imitando. El reto del Adivinador es adivinar quién es el Líder.
4. Una vez identificado correctamente el Líder, el adivinador puede volver a unirse al grupo. El antiguo Líder se convierte en el nuevo Adivinador. Puede pedirle a un voluntario que se convierta en el nuevo Líder.
5. Tras varias rondas, agrádeczales a todos su participación y pídale que vuelvan a sus asientos.
6. Haga las siguientes preguntas:
  - ¿Qué sintieron al ser el Líder? ¿Qué sintieron al ser el Adivinador? ¿Qué sintieron al ser uno de los seguidores?
  - En sus vidas cotidianas, ¿hay personas a las que sienten que deben seguir o que desean seguir? (Por ejemplo, padres, profesores, directores de escuela, líderes locales).
  - ¿Hay líderes que toman decisiones que afectan a las personas de la comunidad, incluidos los niños? ¿Qué tipo de decisiones toman? (Por ejemplo, los directores de escuela pueden establecer las normas escolares, los líderes locales pueden organizar actividades como festivales deportivos para los niños).
  - ¿Alguna vez han sentido que tienen la posibilidad de cambiar o influir en las decisiones de los líderes?
7. Resuma la actividad recordándoles a los participantes que, en las lecciones anteriores, aprendieron sobre la comunidad y cómo pueden desempeñar un papel en sus comunidades. En esta lección, aprenderán a ver las cosas desde la perspectiva de los demás miembros de la comunidad.

## Aprendizaje |45 minutos|

### "Círculo de perspectivas para Chuskit"

1. Pídale a todos los participantes que escuchen mientras les comparte la historia de una niña llamada Chuskit. Lea el siguiente texto:

*Chuskit tiene 9 años, pero nunca ha ido a la escuela porque nació con una discapacidad que significa que sus piernas no son lo suficientemente fuertes para caminar. Al principio, su padre la llevaba a todas partes. Más tarde, le dieron una silla de ruedas. Incluso con una silla de ruedas no podía ir a la escuela. El camino a la escuela era demasiado difícil para ella. No era fácil desplazarse por la escuela en silla de ruedas. Ni siquiera había un baño con espacio suficiente para una persona en silla de ruedas. Todo el mundo está de acuerdo en que todos los niños, incluidos los niños con discapacidades como Chuskit, deberían ir a la escuela. Pero algunas personas tienen inquietudes sobre el cambio de las instalaciones. Se convocó una reunión comunitaria y se invitó a varias personas.*

2. Pida 5 voluntarios. Explíqueles a los voluntarios que cada uno de ellos representará a un personaje del cuento:
  - Chuskit, la niña con derecho a ir a la escuela
  - Uno de los padres de Chuskit
  - Profesor de la escuela
  - Director de la escuela
  - Funcionario de la administración local
3. Pídeles a los voluntarios que imaginen lo que los personajes estarían pensando y sintiendo en la reunión, y que expresen sus opiniones en consecuencia. Puede ayudarles compartiendo algunos ejemplos de frases (véase los Recursos para facilitadores). Los demás miembros del grupo pueden ser miembros de la comunidad.
4. Cuando los voluntarios estén listos, invite a cada personaje a compartir sus opiniones. Anime al grupo y a los demás miembros de la comunidad a hacer preguntas. Fomente el debate entre todos lanzándole algunas preguntas al resto del grupo. (Por ejemplo: ¿Alguien está de acuerdo con su punto de vista?).
5. Hágalo hasta que todos los personajes hayan tenido la oportunidad de compartir su opinión.
6. Una vez que todos los voluntarios hayan expuesto su opinión, fórmúele las siguientes preguntas al grupo:
  - ¿Creen que algunas de las preocupaciones expresadas durante la dramatización son válidas?
  - Cuando escucharon algunas de las preocupaciones de los titulares de obligaciones, ¿pensaron en alguna forma de responder o abordar estas preocupaciones? ¿Cómo responderían si dependiera de ustedes?
  - ¿Saben lo que significa el término "titulares de obligaciones"? Un titular de obligaciones es alguien que tiene la responsabilidad de hacer algo o el deber de proteger algo o a alguien. Por ejemplo, un padre tiene el deber de cuidar de su hijo; es el garante del bienestar de su hijo.
7. Muestre la ilustración "Círculo de responsables en torno a Chuskit" (véase los Recursos para facilitadores). Explique que en esta situación hay diferentes responsables. En este caso, el director de la escuela, los líderes locales e incluso los padres son los responsables. Todos ellos deben colaborar para ayudar a Chuskit a ir a la escuela.
8. Continúe el debate preguntándole al grupo:
  - ¿Se sienten lo suficientemente seguros como para hablarles a los titulares de obligaciones en la vida real? ¿Por qué sí o por qué no?
  - ¿De qué maneras creen que pueden expresarles sus preocupaciones a los diferentes responsables, como familiares, directores de escuela o líderes locales? (Por ejemplo, escribiendo una carta, pidiendo una reunión, simplemente acercándose a ellos).
9. Resuma diciendo: "Aunque sean jóvenes, pueden opinar sobre cómo deberían ser las cosas. Pueden dar su opinión y aportar sugerencias sobre cosas que pueden mejorarse en casa, en la escuela o en la comunidad".

## Reflexión |5 minutos|

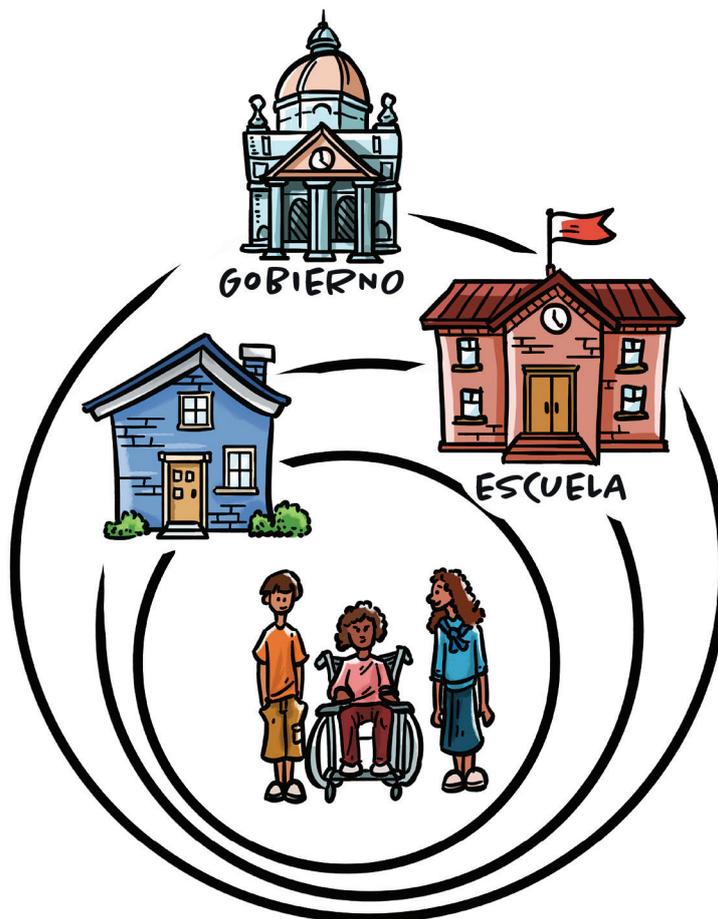
### Mirando a tu alrededor

1. Anuncie lo siguiente: "Imaginen que esta escuela es a la que Chuskit espera ingresar. ¿Qué cambios creen que serían necesarios para que ella pudiera llegar a la escuela de manera segura y disfrutar de su tiempo allí?".
2. Pídeles a los participantes que le echen un vistazo a la sala y piensen en todo lo que habría que mejorar o cambiar. Un ejemplo podría ser construir más pasillos y aulas accesibles en silla de ruedas por toda la escuela. Este cambio se consideraría una responsabilidad compartida entre el director de la escuela y el comité de gestión escolar.

## Recursos para facilitadores



### Círculo de titulares de obligaciones



### Ejemplos de frases:

Como (personaje)... algunos de los retos y preocupaciones que veo en que Chuskit vaya a la escuela son...

Como (personaje)... Me hace ilusión que Chuskit vaya al colegio porque...

Como (personaje)... una pregunta que tengo es...

# Lección 3.2. ¿Cómo podemos influir en el cambio?



## Resultado específico

Los participantes apreciarán que los ciudadanos pueden influir en los distintos niveles de gobierno.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Identificar las formas en que los ciudadanos pueden expresarles sus opiniones a los responsables pertinentes.
- Definir el concepto de "ciudadanía activa".



## Estrategias

- **Inicio:** Juego de "Uno de nosotros, todos nosotros"
- **Aprendizaje:** La historia de "Chuskit va a la escuela" y "Partes y perspectivas"
- **Reflexión:** Dos preguntas



## Materiales

- Historia de "Chuskit va a la escuela"<sup>9</sup>.



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Educación inclusiva



## Notas para el facilitador

En esta lección se abordarán los conceptos de educación inclusiva y derechos educativos de los niños. Es posible que en su clase haya niños con discapacidad o que los participantes ya estén familiarizados con estos retos. Prepárese para tratar el tema con sensibilidad.

"Educación inclusiva" significa que todos los alumnos, independientemente de sus diferencias o capacidades, pueden aprender juntos en el mismo lugar. Este concepto consiste en asegurarse de que todos, incluidos los participantes con discapacidades o necesidades especiales, se sientan bienvenidos e incluidos, y reciban el apoyo que necesitan para aprender y participar en las actividades escolares. En la educación inclusiva, la atención se centra en acoger la diversidad y crear un entorno en el que todos los participantes puedan tener éxito y formar parte de la comunidad escolar.

## Inicio |10 minutos|

### Juego de "Uno de nosotros, todos nosotros"

1. Recuérdeles a los participantes que en la lección anterior aprendieron que los niños pueden desempeñar un papel en la consecución de cambios positivos; por ejemplo, asegurándose de que los niños con discapacidades puedan ir a la escuela. En esta lección, seguirán aprendiendo más sobre cómo hacerlo.
2. Pídeles a los participantes que se dividan en dos equipos y se distribuyan por la zona de juego. Muéstrelles una pelota y explíqueles que representa un derecho que se les debería conceder a los niños, como "educación para todos".
3. Pásele la pelota a un voluntario del Equipo A. Para ganar 1 punto, el Equipo A debe pasarse la pelota entre compañeros 10 veces seguidas. Los jugadores no pueden moverse con la pelota ni devolvérsela al jugador que se las pasó. Los compañeros de equipo deben comunicarse mientras se pasan la pelota para asegurarse de que solo se la pasan a miembros de su propio equipo.
4. Explique que pasarse la pelota es un símbolo de cómo todos podemos trabajar juntos para conseguir algo.
5. El equipo A puede llevar la cuenta de los pases contando en voz alta. Si se les cae la pelota, deben empezar de nuevo.
6. El papel del Equipo B es capturar la pelota antes de que el Equipo A complete 10 pases. Si el Equipo B consigue la pelota, los equipos cambian de rol.
7. Explique que los equipos pueden ganar puntos extra explicando por qué es responsabilidad de todos garantizar que la educación esté al alcance de todos los niños.
8. Anime a los equipos a probar diferentes estrategias a lo largo de la partida y a compartir sus ideas sobre cómo jugar de forma diferente en la siguiente ronda.
9. Una vez terminado el juego, haga las siguientes preguntas:
  - ¿Cómo les afectó que sus compañeros perdieran o ganaran la pelota?
  - Cuando todos los niños, incluidos los marginados o los discapacitados, pueden acceder a la educación, ¿cómo creen que se beneficia toda la comunidad?
  - ¿Con quién pueden hablar si se enteran de que hay niños en la comunidad que no pueden ir a la escuela?
  - ¿Qué podemos hacer todos para garantizar que todos los niños puedan ir a la escuela?

### ADAPTACIÓN

Puede ver un video del juego aquí: <https://youtu.be/eXCTu6OKdKM>. Si el juego es demasiado difícil, los participantes pueden reducir el número de pases necesarios para ganar un punto. Si el juego es demasiado fácil, los participantes pueden designar una forma específica de pasar la pelota, por ejemplo, por encima de la cabeza.



## Aprendizaje |45 minutos|

### Historia de "Chuskit va a la escuela" y actividad "Partes y perspectivas"

1. Infórmeles a los participantes de que seguirán conociendo el viaje de Chuskit a través de un relato.
2. Lea la historia de "Chuskit va a la escuela" (véase los Recursos para facilitadores). Recuerde hacer preguntas durante la historia para asegurarse de que los participantes la siguen.
3. Una vez leída la historia, pídale a los participantes que nombren a las distintas personas que han contribuido a que Chuskit pudiera ir a la escuela. Escriba las respuestas en la pizarra.
4. Pídale a los participantes que formen parejas y explíqueles que seguirán comentando la historia con sus parejas.
5. Pídale que discutan las siguientes preguntas:
  - ¿Qué papel desempeñaron las distintas personas para que Chuskit pudiera ir a la escuela?
  - ¿A qué retos se enfrentaban estas personas o grupos de personas?
  - ¿Qué habría pasado si una persona o un grupo de personas no hubieran hecho su parte?
  - ¿Qué papel desempeñaron los niños?
6. Deles a las parejas entre 7 y 10 minutos para debatir sus respuestas. Cuando estén listos, invite a algunos participantes a compartir lo debatido.
7. Reúnales de nuevo a todos y formule las siguientes preguntas adicionales:
  - ¿Qué creen que significa "ciudadanía activa"? (Ciudadanía activa significa ser un miembro responsable e implicado de nuestra comunidad o país. Es cuando las personas participan en actividades como votar, ayudar a los demás y defender aquello en lo que creen, con el fin de hacer de su sociedad un lugar mejor).
  - ¿Qué hicieron los niños de la historia para que sus voces fueran escuchadas por los demás? Por ejemplo, abogaron por Chuskit, ayudaron a mejorar el camino a la escuela).
8. Resuma explicando que, como ciudadanos, tenemos la responsabilidad de ayudar a garantizar que todos los niños puedan ejercer sus derechos, como ir a la escuela. Puede que no siempre sea fácil; algunas personas pensarán que ustedes son demasiado jóvenes o que aún no tienen las habilidades necesarias para hacer cambios. Pero tengan en cuenta que, cuando contribuimos a un cambio positivo en nuestra comunidad, todos ganamos.

## Reflexión |5 minutos|

### Dos preguntas

1. Pida a los participantes que nombren:
  - Una cosa nueva que hayan aprendido hoy.
  - Una cosa que quieran empezar a hacer o seguir haciendo para garantizar que otros niños puedan ejercer sus derechos.



### Chuskit va a la escuela

Chuskit se despertó temprano esa mañana. Era un día muy especial y estaba demasiado emocionada para dormir. Miró ansiosamente fuera de la habitación a través de la ventana que había junto a su cama.

Era primavera en Ladakh, y los albaricoqueros estaban en plena floración. Dos urracas ya habían empezado su jornada y estaban ocupadas buscando insectos para comer. Su Aba-ley también estaba despierta. La oía en la cocina preparando té gur-gur.

Chuskit había estado despierta durante la última hora. Era un día que iba a recordar durante mucho tiempo. ¿Puedes adivinar por qué? No, no era Losar, el festival de Año Nuevo. Para eso faltaban muchos meses. Tampoco era un día especial en su pueblo, como el festival Gonpa, o el día de una boda. Hoy iba a ser el primer día de escuela de Chuskit. A sus nueve años, había esperado mucho, mucho tiempo para esto.

La escuela no estaba muy lejos de su casa. Para llegar, había que caminar hasta la carretera principal. Justo antes de la rueda de oración, se toma el camino a la izquierda de la carretera que discurre junto a un estrecho arroyo. Cerca de los álamos se cruzaba el arroyo, saltando por encima de las grandes rocas. Una vez en la otra orilla, un corto paseo por una pendiente te lleva a la escuela. Todos los niños de Skitpo Yul, la aldea de Chuskit, caminaban a la escuela todos los días con facilidad. Pero Chuskit no. Tenía una discapacidad y no podía caminar.

Chuskit nació con unas piernas que no funcionaban como las de los demás. Su padre la había llevado a la aldea de Amchi y luego a los médicos en Leh. Pero ninguna medicina la había ayudado a caminar. Al principio, Chuskit no se daba cuenta de que era diferente de Stobdan, su hermano pequeño, o de sus primos. Pero pronto se dio cuenta de que había muchas cosas que no podía hacer tan fácilmente como ellos.

"Eso no importa", le decía su Aba-ley cada vez que se sentía triste. "Sabes coser mejor que cualquiera de ellos. Y dibujas muy bien". Aba-ley le traía a menudo lápices de colores de Leh.

Chuskit se sentaba todos los días en la ventana de la cocina y dibujaba lo que veía mientras su Aba-ley cocinaba. Veía cómo llevaban a pastar a los animales de su familia todas las mañanas. Podía ver las aguas azules del arroyo que corría cerca. ¡Y ella era la primera en anunciar la llegada de una visita a su casa!

Chuskit utilizaba una silla con ruedas para desplazarse. Los ancianos la llamaban silla de ruedas. Podías moverla en cualquier dirección, hacia delante, hacia la izquierda, hacia la derecha e incluso hacia atrás, moviendo las ruedas con las manos. Había que tener unos brazos muy fuertes para empujar el peso del cuerpo y de la silla. La primera vez que Aba-ley trajo la silla de ruedas a casa, toda su familia se emocionó mucho.

"Ahora ya no tendré que cargar a Chuskit a todas partes. Puedo llevarla en silla de ruedas", dijo Aba-ley con lágrimas de felicidad en los ojos.

"¡Y yo podré ir donde quiera!", gritó Chuskit emocionada.

"Por favor, por favor, ¿podría montarme alguna vez en tu silla de ruedas?", suplicó Stobdan. Él también quería dar una vuelta. Parecía divertido. Billa, el gran gato negro, saltó a la silla y se estiró en el asiento.

"Sí, esto es mucho más cómodo que la tela de saco en la que duermo", ronroneó.



Poco a poco, Chuskit aprendió a usar la silla de ruedas. Todas las tardes le pedía a su madre que la sentara en la silla de ruedas a la puerta de su casa. Desde allí observaba a los niños que volvían de la escuela, charlando y riendo alegremente en grupo.

Al rato, el autobús de la tarde regresaba de Leh, trayendo a la gente del trabajo y del mercado. ¡Qué emocionante era el mundo desde allí y no desde la ventana de la cocina!

Una tarde, cuando Chuskit estaba sentada fuera de casa con su abuelo, se le acercó un niño. Llevaba una carta que le entregó a su abuelo. "¡Julley! El conductor del autobús me ha pedido que le dé esto", le dijo.

"Me llamo Abdul", dijo dirigiéndose a Chuskit. "Estudio en la clase 6 de la escuela pública. A menudo me he preguntado por qué no vienes a la escuela".

"Julley, Abdul", dijo Chuskit. "Nunca he ido a la escuela. El camino a la escuela es demasiado irregular y pedregoso y mi silla de ruedas se atascaría. Además, no puedo cruzar el arroyuelo que hay delante de la escuela. A mis padres les resultaría muy difícil llevarme y traerme a la escuela todos los días.

"Pero, ¿te gustaría venir a la escuela?", preguntó Abdul.

"¡Por supuesto!", respondió Chuskit. "Oigo a mi hermano pequeño hablar de todo lo que hace en el colegio. Yo quiero estudiar como todos ustedes, hacer amigos, jugar, llevar uniforme e incluso hacer exámenes. A veces mi hermano me enseña canciones que ha aprendido en el colegio y me encanta. Puede que no se lo crean, pero a veces sueño con llevar una mochila del colegio, incluso con comer el almuerzo empaquetado..."

"¡Basta! ¡Basta!", interrumpió su abuelo. "Deja de soñar, Chuskit. Sabes que no puedes ir a la escuela. Te lo he dicho muchas veces. Aprende todo lo que puedas en casa".

"Meme-ley, por favor", suplicó Chuskit suavemente con lágrimas en los ojos mientras su abuelo se alejaba enfadado. "Meme-ley no entiende cómo me siento", dijo Chuskit. "Recuerdo el día en que mi hermano recitó sus tablas con tanto orgullo, ¡incluso el momento en que aprendió a leer! Mis padres





estaban muy contentos ya que ellos nunca habían ido a la escuela. Yo también quiero aprender a leer y a hacer cuentas. ¿Entiendes?".

"Sí", dijo Abdul. "Chuskit, te veré de nuevo. Ahora debo irme. Mi madre me estará esperando. ¡Julley!"

Al día siguiente, Abdul fue directamente a la oficina del director después de la asamblea.

"¡Julley, Azhang-ley!", dijo. "Quiero hablarle de una niña de nuestro pueblo que no va a la escuela. Se llama Chuskit. Es la hermana de Stobdan".

"Oh, sí", respondió el Director. "Ella tiene una discapacidad, cierto?".

"Sí, Azhang-ley. Utiliza una silla de ruedas para desplazarse, pero no puede llegar a la escuela porque el camino desde su casa es demasiado accidentado y desigual. Me preguntaba si podríamos hacer algo para ayudarlo, Azhang-ley. Podríamos reunirnos todos y nivelar el camino y también construir un pequeño puente sobre el arroyo".

"Muy considerado por tu parte, Abdul", dijo el director mientras le daba unas palmaditas en la espalda. "¿Qué te hizo pensar en Chuskit y sus problemas?".

"Azhang-ley, la semana pasada leímos sobre los derechos fundamentales de los ciudadanos en nuestra clase de civismo. Todos los niños tienen derecho a la educación. Eso incluye a Chuskit también, ¿no es así?".

"Sí, tienes razón, Abdul. Deja que lo discuta con los demás profesores", respondió el director.

Al día siguiente, el director convocó a todos los profesores a una reunión. Compartió las ideas de Abdul con el grupo y les preguntó a los profesores qué opinaban. "¡Imposible!", dijo uno de ellos.

"¿Cómo vamos a tener a una niña discapacitada en nuestra escuela? ¿Cómo va a poder escribir, jugar e ir al baño como los demás niños?".

"Eso es exactamente lo que tenemos que solucionar", dijo el director. "He oído que en la aldea de Mentok Yul, el Comité de Educación ha ayudado a construir un baño especial para uno de sus niños con discapacidad. Podríamos preguntarles qué han hecho. Pero primero tenemos que llevar a Chuskit a la escuela. Luego podríamos pensar en cómo ayudarla a hacer cosas en la escuela".

Dos semanas más tarde, en la escuela pública reinaba una gran emoción. Todos los niños se habían reunido en el patio. Habían venido a la escuela sin sus mochilas: ¡hoy no iba a haber clases!

Los profesores dividieron a los niños en grupos. Un grupo trabajó frente a la casa de Chuskit y otro en el camino que bordea el arroyo. Un tercer grupo, con algunos de los niños mayores, trabajó duro para ayudar a algunos de sus profesores a construir un puente de madera resistente para cruzar el arroyo.

Los niños rieron y cantaron mientras retiraban piedras y rocas, allanaban caminos y transportaban tablones de madera hasta el arroyo. El director iba de un grupo a otro, asegurándose de que todo iba según lo previsto.

Los padres de Chuskit les ofrecieron a todos té caliente y galletas. El abuelo de Chuskit estaba sentado bajo un sauce, junto al arroyo, observando a los atareados escolares. "¡Nunca soñé que vería un día como este!", pensó mientras se secaba la lágrima que rodaba por su mejilla.

Al final del día, un grupo de niños cansados, pero felices, regresó a sus casas. ¡El camino desde la casa de Chuskit hasta la escuela ya estaba listo!

Chuskit iba a la escuela por primera vez en su vida. Y por eso estaba tan emocionada.

# Lección 3.3. Lluvia de ideas para el cambio



## Resultado específico

Los participantes podrán reconocer los retos a los que uno puede enfrentarse cuando intenta conseguir un cambio positivo.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Evaluar si su escuela es inclusiva.
- Explorar posibles acciones para abordar los retos de convertirse en una escuela inclusiva.



## Estrategias

- **Inicio:** Juego de "Huyan, luchan, únanse"
- **Aprendizaje:** Cuadro de puntuación escolar y mapa mental
- **Reflexión:** Completa la frase



## Materiales

- Cuadro de puntuación escolar (para cada participante);
- Hoja de papelógrafo para cada grupo (Actividad "Causas y soluciones");
- Referencia para la actividad "Causas y soluciones".



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Cuadro de puntajes
- Escuelas inclusivas



## Notas para el facilitador

Esta lección se basa en las dos anteriores, en las que los participantes aprendieron que todos los niños tienen derecho a la educación. Esta vez, analizarán su propia escuela para evaluar si es o no inclusiva.

Al igual que en las lecciones anteriores, es posible que en su clase haya niños con discapacidades o que ya se esté hablando de ellas. Prepárese para tratar el tema con sensibilidad.

Para la actividad de puntuación escolar - "Aprendizaje", intente que los participantes exploren físicamente la escuela para observar y evaluar mejor las condiciones.

## Inicio |10 minutos|

### Juego de "Huyan, luchan, únense"

1. Recuérdelos a los participantes que en la lección anterior escucharon la historia de Chuskit. Vimos cómo los que la rodeaban ayudaron a hacer de la escuela un lugar más inclusivo, un lugar que lo acogiera y se adaptara a sus necesidades. En esta lección, los participantes profundizarán sus conocimientos sobre el tema evaluando su propia escuela y explorando qué hay que hacer para que sea más inclusiva.
2. Como actividad de calentamiento, invite a los participantes a hacer un sonido o un movimiento corporal para demostrar el significado de las palabras "huir", "luchar" y "unirse".
3. Deben decidir en grupo un sonido o movimiento corporal para cada palabra. Por ejemplo, "huir" podría consistir en moverse en direcciones opuestas. "Luchar" podría ser levantar los puños y gritar. "Unirse" podría ser darle la mano a alguien.
4. A continuación, pídeles a los participantes que se dividan en dos grupos y que cada grupo se sitúe en los extremos opuestos del área de juego. Marque tres líneas paralelas en el suelo: una delante de cada grupo y otra en el centro.
5. Invite a los equipos a decidir en silencio qué acción realizar. Cuando oigan "¡Adelante!", los equipos deben ir al centro de la zona de juego y representar su respuesta.
6. Si sus respuestas no coinciden, los equipos tendrán que volver a sus líneas y decidir otra acción.
7. Haga las siguientes preguntas:
  - ¿Qué respuestas han representado y cuándo han fallado a la hora de igualar la respuesta del otro equipo?
  - ¿Se les ocurren ejemplos de ocasiones en las que no han conseguido llegar a un punto en común o han estado en desacuerdo con alguien en sus vidas cotidianas?
  - Piensen en las lecciones sobre cómo ser ciudadanos activos y agentes de cambio. ¿Creen que los agentes de cambio suelen estar en desacuerdo con otras personas?
  - La próxima vez que tengan un desacuerdo, ¿cómo pueden ayudarles las tres respuestas (luchar, huir o unirse)?
8. Resuma la actividad explicando que estamos aprendiendo a ser ciudadanos activos y agentes de cambio. A veces, esto significa que podemos tener desacuerdos con personas con opiniones diferentes a las nuestras. Al igual que en el juego, es posible que no encuentres un terreno común a la hora de tomar decisiones. Esto es normal y forma parte del proceso de cambio. Si queremos ser ciudadanos activos y agentes de cambio, debemos estar preparados para tener opiniones diferentes a las de otras personas. También debemos reconocer cuándo tenemos oportunidades de unirnos a otros que comparten opiniones y objetivos similares.

## ADAPTACIÓN

Si el juego es demasiado difícil, puede darles pistas a los equipos antes de cada ronda. Si el juego es demasiado fácil, puede pedirles a los equipos que, por turnos, inventen un juego de roles para demostrar un escenario que podría desencadenar la respuesta elegida.

## Aprendizaje |45 minutos|

### Cuadro de de puntuación escolar y mapa mental

1. Explique que, en las lecciones anteriores, los participantes aprendieron que algunos niños no pueden ir a la escuela. También les contaron cómo una comunidad se unió para que los niños con discapacidades, como Chuskit, pudieran ir a la escuela.
2. En grupo, pídale a los participantes que piensen en su propia escuela. ¿Es accesible para los niños con discapacidad?
3. Remita a los participantes al "Cuadro de de puntuación escolar" (véase los Recursos para facilitadores). Anótelos previamente en una hoja de papelógrafo. Explique que estarán buscando las características que hacen que una escuela sea inclusiva. Una escuela inclusiva es aquella que está preparada para aceptar y apoyar a todos los niños en su aprendizaje, incluidos los niños con discapacidades.
4. Repasen juntos el cuadro de de puntuación:
  - Escuela físicamente accesible - ¿Los niños con discapacidad pueden acceder a la escuela (es decir, existen barreras físicas)?
  - Aulas accesibles - ¿Las aulas disponen de espacio, iluminación e instalaciones suficientes para los niños con discapacidad?
  - Baños accesibles - ¿Hay baños con espacio, iluminación e instalaciones suficientes para los niños con discapacidad?
  - Dispositivos de ayuda - ¿Existen materiales o dispositivos adicionales para ayudar a los niños con discapacidad si los necesitan (por ejemplo, libros en braille, profesores que conozcan el lenguaje de señas)?
  - Gente amable: ¿Todos (adultos y niños) son amables y acogedores con los niños con discapacidades?
5. Pídale a los participantes que discutan cada característica en grupo y decidan una puntuación para cada criterio. Pueden utilizar los siguientes emojis:
  - 😊 - Si están contentos porque la escuela cumple una característica.
  - 😐 - Si están descontentos porque la escuela no cumple una característica.
  - 😞 - Si no están contentos ni descontentos porque la escuela está en un punto intermedio.
6. Si es posible, los participantes pueden explorar la escuela antes de rellenar el cuadro de puntajes. Asegúrese de que regresan a una hora determinada.
7. Una vez que los participantes hayan completado el cuadro de puntajes, resalte las características que hayan puntuado como bajas (es decir, las que tienen una cara 😞).
8. Divida a los participantes en grupos de 5-7 personas. Explique que cada grupo puede elegir una de las características que haya puntuado como bajas (😞). Mirando la tabla "Causas y soluciones", deben intentar responder a las preguntas que se indican a continuación para la característica elegida. Por ejemplo, si la puntuación más baja corresponde a "Baños accesibles", la tabla podría parecerse al siguiente ejemplo:
  - ¿**CUÁLES** son las causas o razones por las que nuestra escuela ha obtenido una puntuación baja? (Por ejemplo, la escuela no dispone de fondos para construir un baño accesible; no hay suficiente agua corriente; no hay niños que necesiten un baño accesible).

- **¿POR QUÉ?** - (Anime a los participantes a preguntarse "por qué" 3 veces para desarrollar las respuestas ya dadas e idear más causas).
  - **¿QUÉ** se puede hacer en respuesta? (Por ejemplo, hacer una campaña para incluir estas instalaciones en el presupuesto escolar, pedir donaciones).
  - **¿A QUIÉN** podemos pedirle ayuda? (Por ejemplo, el director de la escuela, funcionarios de educación del gobierno local, líderes de la comunidad).
  - **¿CÓMO** podemos convencer o recordarle a la gente que ayude? (Por ejemplo, escribiendo cartas, convocando reuniones).
9. Deles a los participantes entre 15 y 20 minutos para completar la tabla. Cuando estén listos, pídale a cada grupo que presente su trabajo. Agradezca las preguntas y los comentarios de los demás grupos.
  10. Resuma compartiendo que, a veces, para cambiar las cosas hay que asegurarse de que otros niños también puedan acceder a sus derechos. Algunas soluciones requieren medidas que podemos tomar nosotros mismos. Algunas soluciones requieren la acción de otros. Sin embargo, seguimos teniendo la responsabilidad de hacer escuchar nuestras voces para recordarles a los responsables que actúen.

## Reflexión |5 minutos|

### Completa la frase

1. Dígales a los participantes que usted empezará una frase y que ellos deben terminarla. Solo puede hablar un participante cada vez, pero puede haber muchas formas de terminar la frase. Si los participantes quieren contribuir, pueden levantar la mano. Usted seleccionará a un voluntario para que hable.
2. Algunos ejemplos podrían ser:
  - Saber que algunos niños no van a la escuela me hace sentir... porque...
  - Si un niño con discapacidad asiste a mi escuela, puedo asegurarme de que se sienta incluido al...
  - Creo que ser un ciudadano activo o un agente de cambio es... porque...



### Referencia: Cuadro de puntuación escolar

<b>Criterios</b>	<b>Puntuación</b> 😊 😐 😞	<b>Explicación de la puntuación</b>
<b>Escuela físicamente accesible</b> ¿Los niños con discapacidad pueden acceder a la escuela (es decir, existen barreras físicas)?		
<b>Aulas accesibles</b> ¿Las aulas disponen de espacio, iluminación e instalaciones suficientes para los niños con discapacidad?		
<b>Baños accesibles</b> ¿Hay baños con espacio, iluminación e instalaciones suficientes para los niños con discapacidad?		
<b>Dispositivos útiles</b> ¿Existen materiales o dispositivos adicionales para los niños con discapacidad si los necesitan (por ejemplo, libros en braille, profesores que conozcan el lenguaje de señas)?		
<b>Gente amable</b> ¿Todos (adultos y niños) son amables y acogedores?		
<b>Otros:</b>		

Nota: Una silla de ruedas estándar requiere una puerta de 32 pulgadas de ancho.



## Tabla de muestra: Causas y soluciones

Característica de la escuela elegida: Los baños no son accesibles			
<b>¿CUÁLES son las causas o razones por las que nuestra escuela ha obtenido una puntuación baja?</b>  <b>¿POR QUÉ? (causas adicionales)</b>	<b>¿QUÉ se puede hacer?</b>	<b>¿QUIÉNES son las personas a las que puedes pedir ayuda?</b>	<b>¿CÓMO podemos convencer o recordarle a la gente que ayude?</b>
Sin fondos escolares	Campaña ante el alcalde local para obtener más fondos  Intentar conseguir donaciones de empresas  Ver si otros pueden ayudar con la mano de obra	Alcalde  Empresas locales	Convocar reuniones  Campaña de donaciones

# Lección 3.4. ¿Qué hay en el mercado?



## Resultado específico

Los participantes serán capaces de enumerar los distintos pasos y recursos necesarios para crear una empresa.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Identificarán los distintos productos y servicios disponibles en la comunidad.
- Demostrarán un conocimiento básico de la oferta y la demanda.



## Estrategias

- **Inicio:** Juego de "Nómbalo en un minuto"
- **Aprendizaje:** Historia de "El negocio de plátanos de Akoro" y un estudio de mercado
- **Reflexión:** Juego de "Verdadero o Falso"



## Materiales

- Historia de "El negocio de plátanos de Akoro"<sup>10</sup>;
- Diagramas de "Oferta y demanda".



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Estudio de mercado
- Empresa



## Notas para el facilitador

En esta lección, los participantes conocerán otro tipo de ciudadanía: la ciudadanía económica. Aprenderán cómo pueden influir en el mercado como consumidores.

Prepare la lección leyendo el diagrama de "Oferta y demanda" y analizando cómo afecta este sistema a los precios de los artículos en el mercado. Piense en ejemplos locales con los que los participantes puedan estar familiarizados. Puede tratarse de alimentos o de juguetes o juegos de moda.

## Inicio |10 minutos|

### Juego de "Nómbrale en un minuto"

1. Divida a los participantes en grupos de 5-7 personas.
2. Explíqueles que dispondrán de un minuto para enumerar el mayor número posible de artículos procedentes del mercado. Los ejemplos deben ser lo más específicos posible, es decir, "plátano" y no "frutas". Gana el grupo que tenga más artículos.
3. Los grupos deben designar a un participante para que escriba mientras los demás le dictan todos los elementos que se les ocurran.
4. Cuando estén listos para empezar, dígalos "¡Ya!". Deles un minuto para completar la tarea.
5. Una vez transcurrido el minuto, pídale a todos los grupos que se detengan y cuenten el número de elementos que han conseguido. Pídale a cada grupo que comparta cuántos elementos tiene.
6. A continuación, pídale a cada grupo que comparta lo que hay en su lista. Empezee por el grupo ganador (el que tenga más elementos). A medida que vayan enumerando sus elementos, escríbalos en la pizarra.
7. Cuando el segundo grupo comparta su lista, añada los elementos nuevos a la lista, pero simplemente cuente los elementos que ya están en la pizarra. Haga lo mismo con los demás grupos.
8. Cuando todos los grupos hayan presentado, compartan el recuento que han hecho entre todos. Haga las siguientes preguntas:
  - ¿Qué observan en la lista?
  - ¿Cuáles son los artículos más mencionados? ¿Son los que encuentran con más frecuencia en el mercado?
  - ¿Qué artículos se mencionan menos? ¿Son artículos que no se ven con tanta frecuencia en el mercado?
9. Resuma la actividad explicando que los artículos que se encuentran en el mercado pueden describirse como la "oferta". Cuantas más personas vendan un determinado artículo, mayor será la oferta. Asegúreles a los participantes que aprenderán más sobre este concepto en la siguiente actividad.

## Aprendizaje |40 minutos|

### Historia de "El negocio de plátanos de Akoro" y debate grupal

1. Infórmeles a los participantes de que les va a leer en voz alta una historia sobre un hombre llamado Akoro que quería vender plátanos. Mientras lee la historia, acuérdesese de hacer preguntas.
2. Después de la historia, formule las siguientes preguntas:
  - ¿Akoro sabía que iba a tener éxito vendiendo plátanos? ¿Por qué sí o por qué no?

- ¿Qué pensaban los demás de que Akoro vendiera plátanos? (Por ejemplo: Algunos pensaban que un hombre no debería vender plátanos).
  - ¿Por qué creen que tuvo éxito vendiendo plátanos?
  - En la historia, ¿había otros vendedores de plátanos en la misma zona?
  - ¿Mucha gente quería comprar plátanos?
3. Explique que la "demanda" describe el modo en que las personas de una determinada zona quieren comprar algo. Si hay más gente que quiere comprar algo, la demanda es alta. Si hay menos gente que quiere comprar algo, la demanda es baja.
  4. Consulte los diagramas que muestran cómo interactúan la oferta y la demanda. Muestre el diagrama de "Oferta y demanda en equilibrio". Explique que la oferta y la demanda interactúan como un balancín. Cuando la oferta y la demanda están en equilibrio, hay una oferta adecuada de artículos para satisfacer la demanda. Señale que esto es lo que ocurrió en la historia de Akoro: había suficientes plátanos para las personas que querían comprarlos.
  5. Pídale a los participantes que trabajen en parejas y discutan las siguientes posibilidades:
    - ¿Qué habría pasado si no hubiera mucha gente queriendo comprar los plátanos (baja demanda)? ¿Qué tendría que hacer Akoro para vender los plátanos?
    - ¿Qué habría pasado si Akoro hubiera montado su puesto y se hubiera dado cuenta rápidamente de que mucha más gente de la esperada quería comprar los plátanos (alta demanda)?
  6. Concédales a las parejas entre 5 y 7 minutos para debatir las preguntas. Invite a algunas parejas a compartir sus reflexiones.
  7. Explique que, en la historia de Akoro, la oferta y la demanda de plátanos permanecían invariables. Sin embargo, en la vida real, la oferta y la demanda se mueven como un balancín: cambian mucho.
    - Comparta el diagrama de "La oferta es mayor que la demanda" y explique que, cuando hay poca demanda, significa que no hay mucha gente que quiera comprar un artículo determinado. Esto puede significar que los vendedores tengan que bajar el precio del artículo para asegurarse de que se vende, ya que están compitiendo con otros vendedores.
    - Comparta el diagrama de "La demanda es mayor que la oferta" y explique que cuando hay mucha demanda, significa que la gente compete por comprar ese artículo. Los compradores están dispuestos a pagar precios más altos y los vendedores tienen la oportunidad de ganar más.
  8. Resuma la lección de la siguiente manera:
    - La "oferta" es la cantidad de algo que los vendedores tienen y están dispuestos a vender. Cuando hay mucha oferta, los precios tienden a bajar porque los vendedores compiten por vender sus artículos.
    - La "demanda" es la cantidad de gente que quiere algo. Cuando mucha gente quiere algo, la demanda aumenta y los precios tienden a subir también, porque los vendedores pueden cobrar más cuando hay mucha demanda.

## Reflexión |10 minutos|

### Verdadero o Falso

1. Prepare algunas afirmaciones para leerlas en voz alta a los participantes. Algunas de estas afirmaciones son verdaderas, mientras que otras son falsas.
2. Pídale a los participantes que se coloquen en fila, hombro con hombro.

3. Explique que les leerá las afirmaciones una por una. Los participantes deben dar un paso adelante si creen que la afirmación es verdadera, y un paso atrás si creen que es falsa.
4. Si hay algún desacuerdo en el grupo sobre la respuesta correcta, asegúrese de proporcionar una aclaración antes de pasar a la siguiente afirmación.
5. Lea las siguientes afirmaciones:
  - A la cantidad de gente que desea algo se le denomina "oferta". **Falso** (*Demanda es el término que describe cuánto la gente quiere algo*).
  - Cuando hay mucha competencia entre los vendedores que ofrecen un servicio, como los paseos en moto, significa que la oferta es alta. **Verdadero** (*La oferta también puede referirse al proveedor de un servicio, y tener muchos vendedores significa que la oferta es alta*).
  - Cuando la oferta y la demanda están equilibradas, los precios tienden a mantenerse estables. **Verdadero** (*El aumento de la competencia entre proveedores hace bajar los precios. El aumento de la competencia entre consumidores (demanda) aumenta los precios. Cuando la oferta y la demanda están equilibradas, los precios tienden a mantenerse estables*).
  - Cuando la oferta es alta y la demanda baja, el precio del producto puede bajar. **Verdadero** (*Cuando se ofrece demasiada cantidad del mismo producto o servicio y no hay suficiente gente que lo compre, los proveedores pueden bajar el precio para intentar animar a más gente a comprarlo*).

## Diagrama - Oferta y demanda en equilibrio



## Diagrama: La oferta es mayor que la demanda



## Diagrama: La demanda es mayor que la oferta





### El negocio de plátanos de Akoro

Akoro es un joven que está casado con una mujer llamada Chichi. Viven en la aldea de Kanam, en el condado de Turkana. Akoro tiene un huerto de plátanos que da una buena cosecha.

Una mañana, antes de que el sol calentara, Akoro salió con una caja de plátanos en la cabeza. Caminó confiado hasta el mercado de Kilindo, a solo un kilómetro de su casa.

Por el camino, hombres y mujeres de su edad le miraban sorprendidos. Otros incluso se rieron a carcajadas gritando: "Akoro definitivamente está loco. ¿Cómo puede hacer semejante trabajo? Los hombres de nuestra comunidad no venden plátanos". Pero a Akoro no le importaba. Era un hombre decidido y trabajador, dispuesto a hacer cualquier trabajo.

En cuanto Akoro llegó al mercado, colocó los plátanos en un puesto y se quedó junto a ellos esperando a los clientes. Se preguntaba: "¿Se parará alguien a comprar mis plátanos?".

Pocos minutos después, una mujer vestida de morado se detuvo junto al puesto de plátanos de Akoro. "¿Cuánto cuesta un kilo de plátanos?", preguntó la mujer.

"Cincuenta chelines (moneda local), señora", respondió Akoro respetuosamente.

La mujer dijo: "Por favor, empaquete kilo y medio para mí". La mujer continuó: "Debe reducirme el precio ya que he comprado tantos".

Akoro respondió: "No hay problema, señora, le rebajaré el precio diez chelines. Usted es mi primera cliente".

Akoro le entregó los plátanos a la mujer. Akoro empezó a disfrutar de su negocio. Los hermosos plátanos maduros y sus dulces palabras hacían que todos los transeúntes quisieran probarlos.

A mediodía, Akoro ya estaba cansado de estar de pie. Trajo un taburete y se sentó para seguir vendiendo los plátanos. Una mujer con un vestido azul oscuro se acercó y compró una gran cantidad de plátanos.

Los que se habían reído de Akoro empezaron a preguntarse por el floreciente negocio de plátanos de Akoro.

Hacia las tres de la tarde, Akoro hizo sus últimas ventas. Le dio dos plátanos a los caballeros que se habían quedado con él en su puesto. Le habían entretenido durante todo el día. Akoro le vendió los últimos plátanos a una señora que volvía a casa del trabajo.

A última hora de la tarde, Akoro se dirigía a casa con su caja vacía sobre la cabeza. Mientras caminaba, cantaba una alegre canción, sintiéndose orgulloso de sí mismo. Pensó: "El trabajo duro y la determinación son la clave del éxito en la vida".

Al acercarse a casa, Akoro se detuvo en un quiosco y compró harina de maíz, aceite de cocina, té, azúcar y pan para su familia.

Volvió a casa muy contento. Estaba lleno de planes para ampliar su negocio de plátanos.



# Lección 3.5. ¿Qué les gusta a los clientes?



## Resultado específico

Los participantes comprenderán el valor de conocer las necesidades y el comportamiento de los clientes. Podrán identificar oportunidades de mercado para obtener beneficios financieros en la comunidad.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Definir qué es un cliente.
- Realizar una encuesta para conocer el comportamiento y las necesidades de los clientes.
- Demostrar sus habilidades de pensamiento crítico para identificar oportunidades potenciales para un proyecto empresarial sencillo.



## Estrategias

- **Inicio:** Encuesta a los clientes
- **Aprendizaje:** Trabajo grupal y debate abierto
- **Reflexión:** Dos preguntas



## Materiales

- "Encuesta para clientes del mercado" para cada pareja.



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Mercado
- Cliente
- Encuesta



## Notas para el Facilitador

Esta lección dependerá del interés de los participantes y de sus conocimientos sobre el comportamiento de los clientes. Asegúrese de basarse en lo que probablemente hayan observado o experimentado ellos mismos en la vida real.

Para la actividad "Aprendizaje", prepárese para animar a los participantes a pensar en tantas ideas como puedan. El objetivo principal de la actividad es encontrar la manera de aportar ideas basadas en la información de las encuestas a los clientes.

## Inicio |30 minutos|

### Encuesta a los clientes

1. Reúna a los participantes en un lugar cómodo y explíqueles los objetivos de la actividad: aprender sobre las encuestas a clientes e identificar oportunidades de negocio.
2. Empiece preguntándoles a los participantes: "¿Cómo definirían la palabra 'cliente'?".
3. Explique que un cliente es una persona que compra cosas o servicios en una tienda o empresa. Pagan dinero a cambio de productos o servicios que quieren o necesitan. Los clientes desempeñan un papel muy importante en el éxito de una empresa.
4. Para esta actividad, los participantes simularán que venden un producto, como limonada o jugo. Anime al grupo a hacer otras sugerencias y decídase por un producto.
5. Discuta el hecho de que conocer a sus clientes es muy importante para el éxito de la empresa.

### Creación de preguntas para la encuesta

6. Divida a los participantes en pequeños grupos de 3-4 participantes.
7. Proporcione a cada grupo papel y rotuladores.
8. Pídale a cada grupo que elabore una lista de entre 5 y 7 preguntas de encuesta para plantearlas a los clientes potenciales. El objetivo de estas preguntas es recabar información sobre sus preferencias para un puesto de limonada. Si los participantes necesitan ayuda para elaborar sus propias preguntas, puede consultar el ejemplo de los Recursos para facilitadores.

### Realización de la encuesta

9. Una vez preparadas las preguntas de la encuesta, explíqueles que cada grupo se turnará para hacer de clientes y de operarios del puesto de limonada.
10. Los grupos de clientes deben acercarse al puesto de limonada y responder con sinceridad a las preguntas de la encuesta.
11. Los responsables del puesto de limonada harán las preguntas de la encuesta y anotarán las respuestas en una tablilla con sujetapapeles o en un papel.

## Aprendizaje |15 minutos|

### Encuesta a los clientes y debate abierto

1. Mientras se comparten los resultados, anótelos en la pizarra o en el papelógrafo. Pídales a los participantes que observen los resultados y, a continuación, formule las siguientes preguntas:
  - ¿Qué observan en los resultados?
  - ¿Les ha sorprendido alguno de los resultados?
  - ¿Qué les dicen los resultados sobre el comportamiento de gasto de las personas que acuden al mercado? ¿Qué compran principalmente?
2. Mientras repasa los resultados de cada pregunta, pregúnteles a los participantes: "Si quisiéramos montar un puesto o negocio de limonada de verdad, ¿qué ideas podríamos sacar de la encuesta?".
3. Asegúreles que no hay respuestas correctas o incorrectas. Simplemente están reflexionando sobre los datos y aportando ideas. Por ejemplo, ¿qué sabores adicionales estarían bien? ¿Hay alguna hora del día en concreto para abrir el negocio? Tómense su tiempo para repasar esta discusión en grupo.
4. Resuma la actividad explicando que el éxito de una empresa radica en satisfacer las preferencias, necesidades y deseos de los clientes.

## Reflexión |25 minutos|

### Dos preguntas

1. Pídales a los participantes que reflexionen sobre las siguientes preguntas:
  - ¿Qué idea de negocio les interesa?
  - ¿Quiénes podrían ser sus clientes potenciales?
2. Pídales que compartan sus respuestas en parejas.



## Ejemplo de "Encuesta para clientes del mercado"

Pregunta	Respuesta
¿Con qué frecuencia bebe limonada?	<p><b>Todo el tiempo, todos los días</b></p> <p><b>Una vez al día</b></p> <p><b>No mucho</b></p> <p><b>Casi nunca</b></p>
¿Qué sabor especial le gusta?	<p><b>Opción 1</b></p> <p><b>Opción 2</b></p> <p><b>Opción 3</b></p>
¿A qué hora del día le gusta beber limonada?	<p><b>En la mañana</b></p> <p><b>Mediodía</b></p> <p><b>Por la tarde</b></p> <p><b>Por la noche</b></p>
¿Cuál es la razón principal por la que compra limonada (seleccione todas las respuestas que procedan)?	<p><b>Tengo sed</b></p> <p><b>Tengo calor</b></p> <p><b>Me siento cansado</b></p> <p><b>Me siento enfermo</b></p> <p><b>Otra razón:</b></p>
¿Cuánto está dispuesto a gastar en un vaso de limonada?	<p><b>Menos de 10 monedas (moneda local)</b></p> <p><b>10-15 monedas</b></p> <p><b>Más de 15 monedas</b></p>

# Lección 3.6. ¿Me gustaría ese trabajo?



## Resultado específico

Los participantes comprenderán cómo pueden utilizar sus fortalezas y talentos para realizar diferentes tareas y trabajos.



## Objetivos de aprendizaje

Al final de la lección, los participantes serán capaces de:

- Reflexionar sobre la satisfacción o insatisfacción de diversas responsabilidades laborales.
- Reflexionar sobre las formas en que los modelos a seguir pueden servir de fuente de inspiración para seguir la carrera de nuestros sueños.



## Estrategias

- **Inicio:** Juego de "Sillas musicales"
- **Aprendizaje:** Historia de "Arya en la cabina de piloto".
- **Reflexión:** Los dedos de mi mano



## Materiales

- Historia de "Arya en la cabina de piloto"<sup>11</sup>.



## Duración

60 minutos



## Palabras clave

- Empleos
- Profesiones
- Modelos a seguir



## Notas para el facilitador

En lecciones anteriores, los participantes aprendieron sobre las funciones que pueden asumir en la actualidad, como ser ciudadanos activos, agentes de cambio y pequeños emprendedores. En esta lección, los participantes reflexionarán sobre sus futuras profesiones.

Prepárese para guiar a los participantes utilizando ejemplos de trabajos con los que pueden estar familiarizados, así como algunos trabajos con los que pueden no estar familiarizados. Anímelos a pensar en posibles profesiones en función de sus preferencias. Asegúrese de no hablar por ellos a la hora de decidirse por un trabajo en el que crean que podrían ser buenos. Céntrese en sus habilidades, actitudes y pasiones (por ejemplo, "*Eres muy bueno en...*") y no en un trabajo específico que usted crea que podría tener (por ejemplo, "*Deberías ser...*").

## Inicio |15 minutos|

### Juego de las "Sillas musicales"

1. Invite a los participantes a formar dos grupos del mismo tamaño.
2. Pídale a un grupo que forme un círculo con los participantes mirando hacia fuera. Pídale al otro grupo que forme un círculo alrededor del primero con los participantes mirando hacia dentro. Cada participante del círculo interior debe estar frente a, o emparejado con, alguien del círculo exterior.
3. Explíqueles que van a cantar juntos una canción corta. Puede ser una canción infantil sencilla u otra canción de su elección. Asegúrese de que la canción dure entre 15 y 20 segundos. Al cantar la canción, el círculo interior debe moverse en el sentido de las agujas del reloj, mientras que el círculo exterior lo hace en sentido contrario.
4. Al final de la canción, cada participante estará frente a un nuevo participante. En algunos casos, puede haber grupos de tres.
5. Pregúnteles a los participantes: "¿Cuál fue el primer trabajo de sus sueños? ¿Por qué eligieron este trabajo?". Pídales a los participantes que compartan sus respuestas con su compañero. Explique que un trabajo soñado es una profesión que realmente queremos porque nos hace felices y nos emociona. Es un trabajo que nos encantaría hacer y que podemos imaginarnos haciendo durante mucho tiempo. El trabajo de nuestros sueños es algo que es perfecto para nosotros y nos hace sentir realizados y satisfechos.
6. Concédales a los participantes unos 2 minutos para que compartan sus respuestas.
7. Cante la canción una vez más para volver a mover el círculo. Esta vez, puede hacer una pregunta diferente. Repita esto durante unas 4 o 5 rondas más.
8. A continuación, figuran algunos ejemplos de preguntas que puede formular:
  - ¿Qué tareas creen que les gustarían en el trabajo de sus sueños?
  - ¿Qué tareas del trabajo de sus sueños creen que podrían no gustarles?
  - ¿Qué habilidades necesitan aprender para el trabajo de sus sueños?
  - ¿Creen que será difícil conseguir el trabajo de sus sueños?
  - ¿Conocen a gente que ya tenga el trabajo de sus sueños?
  - ¿Hay algún otro trabajo que crean que les gustaría hacer de mayor?

9. Cuando se le hayan acabado las preguntas, pídale al grupo que vuelva a reunirse y fórmúlele las siguientes preguntas en conjunto:
  - ¿Les ha sorprendido algo de los trabajos de ensueño de los demás participantes?
  - ¿Cuáles fueron algunos de los trabajos más comunes que escucharon?
  - ¿Cuáles son las razones por las que la gente elige un trabajo determinado?
  - ¿Creen que la actitud es un factor a la hora de elegir un trabajo? ¿En qué sentido?
  - ¿Creen que la habilidad es un factor a la hora de elegir un trabajo? ¿En qué sentido?
10. Resuma la lección explicando que todo el mundo tendrá que pensar qué tipo de trabajo o función quiere tener en el futuro. Algunos pueden querer conseguir un empleo, otros pueden querer dirigir sus propios negocios. Algunos querrán implicarse más en el trabajo comunitario. Algunos pueden querer varios trabajos diferentes. Elegir un trabajo implica pensar en nuestras preferencias, pasiones, actitud y aptitudes. Aunque el proceso de búsqueda de empleo pueda estar a varios años de distancia, podemos empezar a pensar en ello ahora mismo. Quizás incluso cambiemos de opinión después de aprender cosas nuevas y conocer a gente nueva.

### ADAPTACIÓN

Si el espacio es limitado, puede adaptar este juego pidiéndoles simplemente a los participantes que formen parejas con las distintas personas sentadas a su alrededor (delante, a la izquierda, etc.).

## Aprendizaje |35 minutos|

### Historia de "Arya en la cabina de piloto"

1. Infórmeles a los participantes de que van a conocer a una joven llamada Arya y el trabajo de sus sueños.
2. Lea la historia de "Arya en la cabina de piloto". Recuerde hacerles preguntas a los participantes a lo largo de la historia para comprobar que la siguen.
3. Después de leer la historia, pídale a los participantes que nombren a las diferentes personas de la historia que sirvieron de modelo para Arya.
4. Pídale a los participantes que formen parejas y explíqueles que seguirán comentando la historia con sus parejas.
5. Pídale que discutan las siguientes preguntas:
  - ¿Por qué era importante para Arya tener modelos a seguir?
  - ¿A qué retos creen que se enfrentó Arya para convertirse en piloto? ¿Cómo creen que los superó?
  - Pensando en el trabajo de sus sueños, ¿a qué retos creen que se enfrentarán en el futuro?
  - ¿Tienen modelos a seguir en los que inspirarse?
6. Deles a las parejas entre 7 y 10 minutos para debatir. Cuando estén listos, invite a algunos participantes a compartir lo que han debatido con su compañero.
7. Resuma la actividad señalando que los participantes aún son jóvenes y tienen muchas opciones entre las que elegir. Deberían intentar encontrar un trabajo que se ajuste a sus intereses y habilidades. Si ya saben lo que quieren hacer, conviene empezar a planificar su trayectoria profesional. También puede ayudarles encontrar modelos a seguir que les mantengan inspirados. Lo más importante es que aprendan más sobre los distintos empleos disponibles y que evalúen si estos empleos proporcionan o no el trabajo digno que todo el mundo merece.

## Reflexión |10 minutos|

### Los dedos de mi mano

1. Repártales hojas de papel a todos los participantes (o pídales que utilicen su cuaderno si disponen de él).
2. Pídale a cada participante que cierre los ojos y piense en su trabajo del futuro. Pídales que coloquen la mano sobre el papel y dibujen un contorno a su alrededor.
3. Dígales que cada dedo representa un paso hacia su trabajo del futuro.
  - ¿Qué (quiero ser?)
  - ¿Cuándo (quiero conseguir en este trabajo o función?)
  - ¿Cómo (voy a hacer este cambio? ¿Qué habilidades necesito?)
  - ¿Por qué (quiero este trabajo?)
  - ¿En quién (puedo encontrar inspiración?)

## Recursos para facilitadores



### Arya en la cabina de piloto

Arya siempre quiso volar.

Cuando tenía cuatro años, quería ser Rosamma. Arya la vio en el circo. Rosamma era trapeceista. Arya quería volar por los aires de columpio en columpio. Su ropa brillaría como la de Rosamma. Cientos de personas la aplaudirían. Comería algodón de azúcar todos los días. Su mejor amigo sería un payaso.

¡Los trapeceistas suben por una escalera alta, se paran en una tabla estrecha, sostienen la barra y se balancean! Otro trapeceista suele estar esperándoles al otro lado.

Cuando Arya tenía ocho años, quería ser Kalpana Chawla. Se hizo un traje espacial naranja. Se lo puso día y noche. Su madre le preguntó: "Arya, ¿no tienes calor con ese traje?". "Los astronautas tienen que acostumbrarse al traje, Amma", respondió Arya. "El espacio no es tan seguro como la Tierra. Mi traje me protegerá".

Kalpana Chawla creció en Haryana, India. ¡Como astronauta, Kalpana le dio la vuelta a la Tierra 252 veces! Kalpana murió haciendo su trabajo cuando la nave espacial en la que viajaba se partió mientras regresaba a la Tierra.

Cuando Arya tenía doce años, quería ser Amelia Earhart. Construyó una maqueta de avión para su proyecto escolar. No podía volar, pero aun así ganó el segundo premio. ¡Arya incluso se cortó el pelo como Amelia!

Amelia fue la primera mujer en cruzar sola el Océano Atlántico. El sueño de Amelia era darle la vuelta al mundo del ecuador. Despegó en el vuelo de sus sueños, pero desapareció en algún lugar sobre el Pacífico.



## Recursos para facilitadores

Pronto, Arya oyó hablar de Angulia Bai, Kumudammal y Sarla Thakral, las primeras mujeres indias en pilotar un avión. ¡Angulia Bai tenía apenas dieciséis años!

"¡No puedo esperar a ser una adolescente!" Dijo Arya.

"¿Así podrás conducir?", le preguntó su madre.

"No".

"¿Así podrás votar?".

"No".

"¿Entonces para qué?".

"Para poder volar".

El 30 de mayo de 1935, Kumudammal, de diecinueve años, y Angulia Bai, de dieciséis, se convirtieron en las primeras mujeres en obtener la licencia de piloto "A" en la India. Se formaron en el Madras Flying Club.

Cuando Arya tenía dieciocho años, quería convertirse en piloto de combate.

"¿Quiénes son, Chechi?", preguntó su hermano pequeño Raju, al ver un cartel en su pared.

"Son Bhawana, Avani y Mohana, las primeras mujeres en pilotar aviones de combate en la India".

"¿Son tus amigas?".

Arya se rió. "Tal vez algún día, Raju..."

Mohana, Bhawana y Avani son pilotos de combate. Antes de ellas, solo los hombres podían ser pilotos de combate en la India. Protegen las fronteras del país desde el aire. En catástrofes como inundaciones y terremotos, participan en misiones de rescate.

Arya ahorró dinero para ir a la escuela de aviación. Pasó años estudiando. Se sentaba junto a los pilotos para aprender de ellos. ¡Trabajó duro y comió muchas zanahorias! Amma siempre decía que las zanahorias eran buenas para los ojos.

Hoy, finalmente, está lista para sentarse en la cabina. Hoy es un día especial para Arya. Está por fin en la cabina. Está muy emocionada porque hay dos pasajeros especiales en su avión esta mañana.

"Damas y caballeros, esta es su capitana, Arya. ¡Bienvenidos a bordo!"

"¡Chechi!" (hermana), gritó Raja.

"¡Esa es mi hija!", dijo la madre de Arya.



# AflaToun



# 3

**ETAPA**

**PROGRAMA DE HABILIDADES PARA LA VIDA  
Y EDUCACIÓN FINANCIERA**

**10 a 11 años**