



## Guía Integral para el Presentador de los Talleres

### **Educación Financiera y Buen Desarrollo de la Juventud**

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

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

Patrocinada por Capital One y Search Institute



## Índice de contenido

<b>Qué Es Bank It.....</b>	<b>4</b>
Información General.....	4
Estándares de Bank It para la Educación Financiera.....	4
Importancia del Marco de los Elementos Fundamentales del Desarrollo en la Educación Financiera.....	6
Colaboración entre Capital One y Search Institute.....	6
Algunos Resultados del Proyecto Piloto de Bank It.....	7
Relación entre los Elementos Fundamentales del Desarrollo y el Dinero: Qué Indica la Investigación.....	8
Información General sobre los Elementos Fundamentales del Desarrollo.....	9
El Valor de los Elementos Fundamentales del Desarrollo.....	9
Por Qué Dan Buenos Resultados los Elementos Fundamentales del Desarrollo.....	9
Cómo Contribuyen los Elementos Fundamentales del Desarrollo a Enriquecer la Educación Financiera.....	10
Los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo.....	11
<b>Qué Se Necesita para Comenzar.....</b>	<b>13</b>
Decidir Su Estrategia.....	13
Los 12 Temas Financieros Principales de Bank It.....	13
Página de Verificación para la Capacitación de Bank It.....	16
Flujo de las Sesiones de los Módulos de la Serie.....	17
Públicos a Quienes Van Dirigidos los Módulos.....	18
Elegir el Mejor Lugar para Llevar a Cabo los Talleres.....	18
<b>Entrar en Mayor Profundidad en el Tema.....</b>	<b>19</b>
Esquema de las Sesiones.....	19
Elegir las Sesiones que Se Presentarán a los Padres.....	19
Préstamos para los Padres.....	22
Presupuestos para los Padres.....	23
Aspiraciones para los Padres.....	24
Trabajo e Ingresos para los Padres.....	25
Donaciones y Voluntariado para los Padres.....	26
Inversiones para los Padres.....	27
Elementos del Éxito para los Padres.....	28
Progreso Financiero para los Padres.....	29
Seguros y Testamentos para los Padres.....	30
Ahorro y Deudas para los Padres.....	31
Gastos y Pagos para los Padres.....	32
Comunicación para los Padres.....	33

Elegir las Sesiones que Se Presentarán a los Adolescentes.....	34
Préstamos para los Adolescentes.....	37
Presupuestos para los Adolescentes.....	38
Aspiraciones para los Adolescentes.....	39
Trabajo e Ingresos para los Adolescentes.....	40
Donaciones y Voluntariado para los Adolescentes.....	41
Inversiones para los Adolescentes.....	42
Elementos del Éxito para los Adolescentes.....	43
Progreso Financiero para los Adolescentes.....	44
Seguros y Testamentos para los Adolescentes.....	45
Ahorro y Deudas para los Adolescentes.....	46
Gastos y Pagos para los Adolescentes.....	47
Comunicación para los Adolescentes.....	48
Los Estándares de Jump\$tart y Bank It.....	49
<b>Planificar una Actividad.....</b>	<b>52</b>
Cuál Es Su Público y Su Objetivo.....	52
Coordinación con el Colaborador de la Comunidad.....	52
Confirmación de Fecha y Lugar.....	52
Hacer Correr la Voz.....	53
Obtención de los Materiales.....	53
Familiarizarse con la Capacitación y el Tiempo Asignado.....	53
Considerar Actividades Opcionales.....	54
Concentrarse en Fomentar Relaciones.....	54
Hacer Lo que Dé Buenos Resultados.....	54
Evaluación.....	54
¿Qué Quiere Aprender?.....	55
<b>Recursos y Materiales.....</b>	<b>56</b>
Glosario Financiero.....	56
Información Útil.....	62
Materiales con Información de Fondo.....	62
Conozca a Su Público.....	62
Recursos para los Padres.....	63
Recursos para los Jóvenes.....	64
Otras Organizaciones.....	65
Información sobre Capital One®.....	68
Información sobre Search Institute®.....	68
Permisos.....	68
Fuentes.....	69

# Qué Es Bank It

## Información General

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

Tomar buenas decisiones monetarias es esencial en la vida. Como funcionarios de un banco, tenemos el cometido de ayudar a los miembros de la comunidad a adquirir esta importante destreza. Mediante el programa de Bank It, el personal voluntario que colabora con Capital One puede ofrecer a los adolescentes y sus padres instrumentos y recursos apropiados para su edad que les permitan familiarizarse con la administración monetaria y mejorar su conocimiento y aptitudes financieras. Los módulos del programa contienen materiales educativos que le permitirán a dicho personal voluntario presentar conceptos de administración financiera, así como ayudar a los miembros de la familia a aprender juntos y hablar sobre sus valores, objetivos y estrategias para tomar buenas decisiones financieras.

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

## Estándares de Bank It para la Educación Financiera

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

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

### PÚBLICOS

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

### 12 TEMAS FINANCIEROS PRINCIPALES

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

### SECUENCIA DE LAS SESIONES DE LOS MÓDULOS

Cada uno de los 12 Módulos tiene tres sesiones:

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

#### **Sesión no. 1** **Presenta el Tema**

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

#### **Sesión no. 2** **Entra en Mayor Profundidad en el Tema**

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

#### **Sesión no. 3** **Examina el Tema a Nivel Avanzado**

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

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

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

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

La investigación realizada por el Search Institute muestra lo siguiente:

- En todos los jóvenes en general, cuantos más Elementos Fundamentales del Desarrollo tienen, más probable es que tomen mejores decisiones. (Ver los diagramas en la página 8). Cuanto mayor número de Elementos Fundamentales del Desarrollo tengan los jóvenes, muchas menos probabilidades habrá de que participen en juegos de azar y bastantes más probabilidades de que expresen su intención de ahorrar dinero y no gastarlo impulsivamente<sup>1</sup>. Estos hallazgos representan a todos los jóvenes, incluidas minorías y personas con bajo nivel socioeconómico<sup>2</sup>.

## Colaboración entre Capital One y Search Institute

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

## Algunos Resultados del Proyecto Piloto de Bank It

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

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

### Algunos resultados de interés (que orientaron la elaboración del programa Bank It)<sup>3</sup>

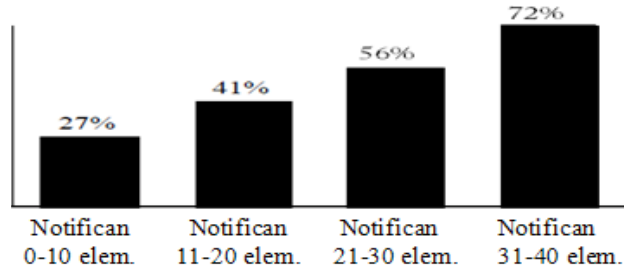
- Muchos adolescentes actúan “a ciegas” en temas financieros. Muchos (especialmente los de menor edad) dicen que ni siquiera saben sobre qué temas preguntar.
- Los adolescentes indican que cuando quieren aprender sobre cuestiones financieras preguntan primero a su familia.
- La mayor parte de los padres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

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

Search Institute, con sede en Minneapolis, hizo encuestas a 217,000 estudiantes de los grados 6° al 12° en todo Estados Unidos durante un año escolar y obtuvo los siguientes resultados<sup>4</sup>:

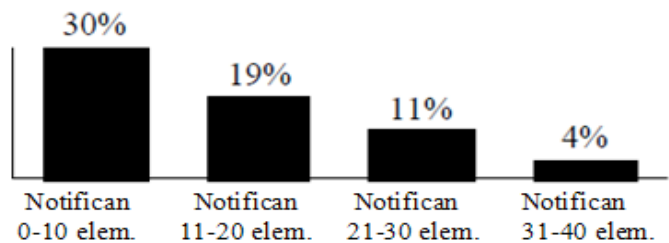
### AHORRO

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



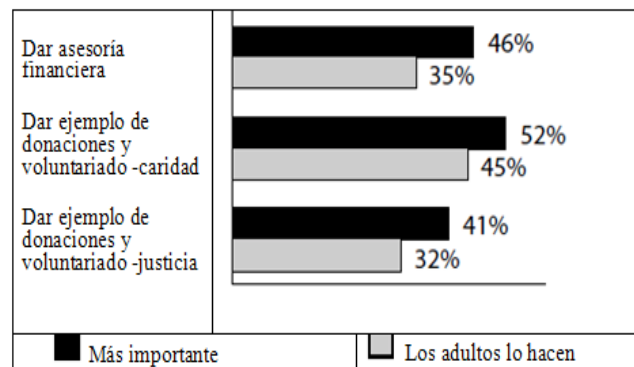
### JUEGOS DE AZAR

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



### OPINIÓN DE LOS ADULTOS

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





## Información General sobre los Elementos Fundamentales del Desarrollo

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

## El Valor de los Elementos Fundamentales del Desarrollo

**Cuantos más elementos del desarrollo tenga la gente joven, mejor.** Los jóvenes con altos niveles de Elementos Fundamentales del Desarrollo tienen menores probabilidades de participar en conductas de alto riesgo y mayores probabilidades de adoptar conductas positivas. Por ejemplo, los jóvenes con altos niveles de Elementos Fundamentales del Desarrollo (de 31 a 40 elementos) tienen 15 veces menos probabilidades de consumir alcohol que quienes tienen 10 ó menos.<sup>6</sup>

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

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

## Por Qué Dan Buenos Resultados los Elementos Fundamentales del Desarrollo

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo

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

### Elementos Externos

#### APOYO

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

#### FORTALECIMIENTO

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

#### LÍMITES Y EXPECTATIVAS

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

#### USO CONSTRUCTIVO DEL TIEMPO

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

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

## Elementos Internos

### COMPROMISO HACIA EL APRENDIZAJE

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

### VALORES POSITIVOS

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

### CAPACIDAD SOCIAL

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

### IDENTIDAD POSITIVA

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

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

© 2011 por el Search Institute, 615 First Ave NE, Suite 125, Minneapolis, MN 55413; 800-888-7828. [www.search-institute.org](http://www.search-institute.org).

# Qué Se Necesita para Comenzar

## Decidir Su Estrategia

La mejor forma de comenzar es plantearse algunas preguntas clave:

- ¿Qué espero lograr con los talleres de Bank It?
- ¿Cómo puedo impulsar a los participantes a hacer cambios que les beneficien?
- ¿Cómo puedo incluir en la capacitación formas de conectar a los participantes con mi institución financiera?

Un banco quería ponerse en contacto con las familias y consideró que estos talleres eran una forma apta de comenzar dicho proceso. También se incluyeron incentivos para que las familias se sintieran más a gusto viniendo al banco. Se ofrecieron cuentas de ahorros (con un depósito inicial de \$10 en cada cuenta) a cada joven que completara debidamente los talleres de Bank It. Algunos bancos han ofrecido servicios financieros gratuitos, como informes de crédito o asesoría financiera familiar.

## Los 12 Temas Financieros Principales de Bank It

Encontrarán 36 talleres con sesiones de una hora, para los adolescentes y los padres, agrupados en los siguientes módulos sobre los 12 principales temas financieros:

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

ÁREA FINANCIERA	QUÉ ES	POR QUÉ ES IMPORTANTE
<b>Préstamos</b>	El crédito es la capacidad para tomar prestado dinero que habrá que devolver más adelante.	Si usamos debidamente el crédito, elevamos nuestra puntuación crediticia, lo que con el tiempo nos permite obtener más servicios financieros a menor costo. Es esencial que sepamos cómo usar el crédito de forma responsable, para que podamos pagar a nuestros acreedores y no reducir la puntuación crediticia que tenemos, o correr el riesgo de quiebra.
<b>Presupuestos</b>	Un presupuesto es una forma de dar seguimiento al dinero, para asegurarnos de no gastar más de lo que ganamos.	Un presupuesto nos ayuda a entender las decisiones monetarias que tomamos y es un paso importante para estar en una situación financiera sólida.
<b>Aspiraciones</b>	Tener aspiraciones se refiere a nuestras esperanzas para el futuro y las metas financieras que establecemos para hacer realidad nuestros sueños.	La investigación realizada por la federación estadounidense del consumidor ( <i>Consumer Federation of America</i> ) <sup>9</sup> indica que las personas que hacen planes financieros se sienten más seguras de estar tomando las decisiones financieras correctas.
<b>Trabajo e Ingresos</b>	El ingreso es el dinero que percibimos por nuestro trabajo y por productos que ofrecemos.	El trabajo puede llenarnos de satisfacción si nos dedicamos a algo que nos haga sentirnos realizados y que dé sentido a nuestra vida.
<b>Donaciones y Voluntariado</b>	Dar dinero es una forma de ayudar a las personas y las causas cuyos ideales valoramos y que pensamos que pueden contribuir a mejorar la sociedad.	Algunos programas de educación financiera no consideran este tema, pero 9 de cada 10 hogares hacen donaciones. <sup>10</sup> Dichos hogares exhiben valores positivos, como compasión, generosidad y fe en la justicia social; es decir, no son egocéntricos, sino que tienen en cuenta a los demás en su forma de pensar y de vivir.
<b>Inversiones</b>	Invertir es usar el dinero para elevar nuestra riqueza con el tiempo.	Cuando compramos acciones, bonos y fondos mutuos esperamos incrementar el valor de la inversión con el tiempo. Las inversiones también implican el riesgo de pérdida monetaria, por lo que es importante tener una estrategia de inversión para hacer frente a momentos de ganancia y pérdida.

ÁREA FINANCIERA	QUÉ ES	POR QUÉ ES IMPORTANTE
<b>Elementos del Éxito</b>	Podemos desarrollar todo nuestro potencial y tener éxito en términos financieros y en todos los aspectos de la vida.	Al prestar atención a la totalidad de nuestro desarrollo, aptitudes, valores y prioridades, podemos tomar buenas decisiones monetarias y mejorar la forma en que vivimos. El marco de los Elementos Fundamentales del Desarrollo, basado en la investigación de Search Institute, nos enseña cómo hacerlo <sup>11</sup> .
<b>Progreso Financiero</b>	Avanzamos en la vida cuando obtenemos mayor información monetaria y tomamos buenas decisiones con el dinero.	La forma de avanzar debidamente a nivel financiero es tener un buen conocimiento de los conceptos monetarios y la capacidad para tomar buenas decisiones con el dinero.
<b>Seguros y Testamentos</b>	Podemos protegernos del impacto financiero negativo que conllevan los accidentes y otro tipo de adversidades, así como de los daños causados por las inclemencias del tiempo.	Al protegernos, creamos una red de apoyo que nos permite salir adelante cuando las cosas van mal. También somos más capaces de superar momentos difíciles cuando tenemos recursos que nos protegen.
<b>Ahorro y Deudas</b>	Ahorrar es guardar dinero para usarlo en una fecha futura.	Cuando ahorramos debidamente, tenemos dinero para cosas especiales (como vacaciones o compras importantes) y para cubrir situaciones imprevistas (como la reparación del auto o la pérdida de empleo).
<b>Gastos y Pagos</b>	Gastar se refiere a la forma en que empleamos el dinero para pagar por bienes y servicios.	Cuando gastamos debidamente, ponderamos la forma en que empleamos el dinero y nos convertimos en consumidores astutos.
<b>Comunicación</b>	Comunicarse bien es hablar de forma honesta y cordial sobre temas monetarios con la gente de nuestro entorno.	Al comunicarnos debidamente podemos expresar con claridad nuestras necesidades y deseos. Cuando hablamos bien podemos forjar relaciones sólidas, superar las discrepancias que tenemos con los demás y crear familias más sólidas.

## Página de Verificación para la Capacitación de Bank It

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

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



## Flujo de las Sesiones de los Módulos de la Serie

Cada tema se expone en tres sesiones. La Sesión 1 presenta los conceptos y competencias financieras básicas. La Sesión 2 introduce en mayor profundidad el tema financiero. La Sesión 3 explora de forma más avanzada los estándares de Jump\$tart. Puede presentar los módulos y las sesiones que desee. No necesita hacerlo en ningún orden, pero si quiere presentar un tema en mayor profundidad, considere comenzar con la Sesión 1, para luego pasar a la 2 y acabar con la 3.

Cada sesión tiene un código de identificación que hace fácil saber qué materiales forman parte de ella. El primer número que aparece en el código (es decir, el 1, 2 ó 3) indica el número de la sesión del módulo. Las dos letras que siguen son una abreviatura del tema de la sesión. La terminación en “PT” o “T” se refiere al público a quien va dirigido. La “PT” se refiere a los padres y la “T” a los adolescentes. Las letras “Sp” indican que se trata de la publicación en español. Es decir 2-TA-PT-Sp se refiere a la segunda sesión del módulo de Comunicación (identificado con las letras TA) dirigido a los padres (PT) en español (Sp). A continuación se presenta una lista de códigos de identificación de los módulos:

- Préstamos, para los padres: 1-BO-PT-Sp, 2-BO-PT-Sp, 3-BO-PT-Sp;  
para los adolescentes: 1-BO-T-Sp, 2-BO-T-Sp, 3-BO-T-Sp
- Presupuestos, para los padres: 1-BU-PT-Sp, 2- BU-PT-Sp, 3- BU-PT-Sp;  
para los adolescentes: 1- BU-T-Sp, 2- BU-T-Sp, 3- BU-T-Sp
- Aspiraciones, para los padres: 1-DR-PT-Sp, 2-DR-PT-Sp, 3-DR-PT-Sp;  
para los adolescentes: 1-DR-T-Sp, 2-DR-T-Sp, 3-DR-T-Sp
- Trabajo e Ingresos, para los padres: 1-EA-PT-Sp, 2-EA-PT-Sp, 3-EA-PT-Sp;  
para los adolescentes: 1-EA-T-Sp, 2-EA-T-Sp, 3-EA-T-Sp
- Donaciones y Voluntariado, para los padres: 1-GI-PT-Sp, 2-GI-PT-Sp, 3-GI-PT-Sp;  
para los adolescentes: 1-GI-T-Sp, 2-GI-T-Sp, 3-GI-T-Sp
- Inversiones, para los padres: 1-IN-PT-Sp, 2-IN-PT-Sp, 3-IN-PT-Sp;  
para los adolescentes: 1-IN-T-Sp, 2-IN-T-Sp, 3-IN-T-Sp
- Elementos del Éxito, para los padres: 1-LI-PT-Sp, 2-LI-PT-Sp, 3-LI-PT-Sp;  
para los adolescentes: 1-LI-T-Sp, 2-LI-T-Sp, 3-LI-T-Sp
- Progreso Financiero, para los padres: 1-MO-PT-Sp, 2-MO-PT-Sp, 3-MO-PT-Sp;  
para los adolescentes: 1-MO-T-Sp, 2-MO-T-Sp, 3-MO-T-Sp
- Seguros y Testamentos, para los padres: 1-PR-PT-Sp, 2-PR-PT-Sp, 3-PR-PT-Sp;  
para los adolescentes: 1-PR-T-Sp, 2-PR-T-Sp, 3-PR-T-Sp
- Ahorro y Deudas, para los padres: 1-SA-PT-Sp, 2-SA-PT-Sp, 3-SA-PT-Sp;  
para los adolescentes: 1-SA-T-Sp, 2-SA-T-Sp, 3-SA-T-Sp
- Gastos y Pagos, para los padres: 1-SP-PT-Sp, 2-SP-PT-Sp, 3-SP-PT-Sp;  
para los adolescentes: 1-SP-T-Sp, 2-SP-T-Sp, 3-SP-T-Sp
- Comunicación, para los padres: 1-TA-PT-Sp, 2-TA-PT-Sp, 3-TA-PT-Sp;  
para los adolescentes: 1-TA-T-Sp, 2-TA-T-Sp, 3-TA-T-Sp

## Públicos a Quienes Van Dirigidos los Módulos

Bank It ha concebido sus talleres financieros para dos públicos principalmente: los adolescentes y sus padres. Mediante grupos de opinión y las pruebas piloto de este programa se descubrió que los padres y los adolescentes preferían ser capacitados por separado, aunque alrededor del mismo tiempo. Los padres querían que sus hijos aprendieran conceptos y conocimientos financieros de un presentador capacitado, y ellos mismos querían recibir enseñanza sobre cómo hablar con sus hijos adolescentes, así como reunirse con otros padres que compartieran sus mismos intereses e inquietudes. Aunque existe una amplia variedad de edades entre los adolescentes (del grado 6° al 12°), la intención es crear grupos de adolescentes jóvenes (los del grado 6° al 8°, por ejemplo, o del grado 7° al 9°, dependiendo de las escuelas intermedias que haya en su área), o adolescentes mayores (en los últimos grados de la secundaria). Todos los materiales están escritos para un nivel escolar de 5° grado, aunque algunas de las sesiones del nivel no. 3, debido a que presentan conceptos y conocimientos financieros más complejos, pueden tener vocabulario para un nivel de lectura más alto, como alrededor del 7° grado.

## Elegir el Mejor Lugar para Llevar a Cabo los Talleres

Crear un grupo desde cero requiere mucho tiempo y esfuerzo, por lo que se sugiere ir a lugares que ya estén prestando servicios al público que se desee enseñar. Muchas entidades de la comunidad buscan recursos adicionales y formas de colaboración con los demás. Pueden comunicarse con las siguientes organizaciones para ver si tienen gente adecuada para recibir la capacitación de Bank It.

- \_\_\_\_\_ Centro de la Comunidad
- \_\_\_\_\_ Organización de Boy/Girl Scouts
- \_\_\_\_\_ Iglesia, mezquita, sinagoga u otra comunidad religiosa
- \_\_\_\_\_ La asociación de padres y maestros de una escuela
- \_\_\_\_\_ Un club étnico o cultural
- \_\_\_\_\_ El YMCA o YWCA
- \_\_\_\_\_ Una organización educativa de la comunidad
- \_\_\_\_\_ Un centro de vecinos
- \_\_\_\_\_ Un centro para emigrantes
- \_\_\_\_\_ Otra organización de la comunidad \_\_\_\_\_

# Entrar en Mayor Profundidad en el Tema

## Esquema de las Sesiones

Las sesiones de los módulos han sido concebidas para facilitar su uso. No es necesario que el presentador tenga experiencia en administración monetaria, desarrollo juvenil o educación de los padres, ya que los módulos proporcionan lo que se necesita.

Cada sesión contiene:

- Un esquema de la sesión
- Una página de apuntes de Bank It para cada participante
- Un formulario de evaluación para cada participante
- Una presentación de PowerPoint® (opcional)
- Un material para repartir (opcional)

Si bien todos estos elementos se complementan entre sí, somos conscientes de que no todo el mundo tiene acceso a computadoras portátiles, proyectores e impresoras. Antes de elegir qué módulo descargar gratuitamente de [www.bankit.com/esp](http://www.bankit.com/esp), lean los 12 módulos o temas financieros que aparecen en la siguiente sección. En cada uno de ellos se indica brevemente el tema que tratan, por qué es importante, y el título, número de módulo, objetivos del aprendizaje y la relación con los estándares de Jump\$tart. Luego, dependiendo de sus objetivos específicos y del tiempo que tenga, podrá crear el programa de Bank It que mejor se ajuste a sus necesidades y a las de los participantes.

## Elegir las Sesiones que se Presentarán a los Padres

Para decidir qué sesiones presentar, piense primero en sus metas globales. ¿Está presentando conceptos básicos a los participantes? ¿Quiere proporcionar información financiera sobre un tema en particular (como el ahorro o los préstamos)? ¿Quiere presentar la totalidad de los estándares nacionales de Jump\$tart a los participantes? ¿Quiere cubrir un tema específico, como el robo de identidad?

Puede elegir cualquier sesión para presentarla en cualquier momento. No tiene que usar las sesiones en orden del 1 al 3, aunque van en secuencia de información y se complementan en las áreas que tocan. Por ejemplo, verá que la Sesión 1 sobre Presupuestos presenta una introducción al tema; la Sesión 2 añade información a lo presentado en la Sesión 1, y la Sesión 3 amplía las dos sesiones anteriores. De todas formas, si lo desea, puede presentar únicamente la Sesión 3, en cuyo caso quizás le convenga leer por encima las dos primeras sesiones sobre el tema para ver si quiere hacer algún ajuste a la sesión que vaya a presentar.

Si está presentando sesiones tanto a padres como a adolescentes, considere presentar los mismos temas, de forma que los padres y los jóvenes aprendan material similar a la vez, lo que facilitará la conversación que tengan sobre estos temas en casa.

Con 36 sesiones de una hora para los adolescentes y otras 36 para los padres, ¿cómo sabe dónde comenzar? Pregúntese lo siguiente: 1. ¿Quién es su público? 2. ¿De qué tiempo dispone? 3. ¿Cuáles son sus metas y objetivos globales? 4. ¿Cuál de las situaciones en esta página se ajusta más a sus necesidades?

## Un Taller

**Qué se va a presentar:** La Sesión 1 del módulo de Comunicación.

**Tiempo para ello:** Una hora.

**Meta:** Lograr que los participantes hablen de dinero.

## Dos Talleres

**Qué se va a presentar:** Primero la Sesión 1 del módulo de Comunicación y luego la Sesión 2 del mismo módulo.

**Tiempo para ello:** Dos sesiones, una hora para cada una.

**Meta:** Lograr que los participantes hablen de dinero en más profundidad.

## Tres Talleres

**Qué se va a presentar:** Primero la Sesión 1 del módulo de Comunicación; luego la Sesión 1 del módulo Elementos del Éxito, y después la Sesión 1 del módulo Progreso Financiero.

**Tiempo para ello:** Tres sesiones con una hora para cada una.

**Meta:** Introducir los conceptos básicos de Bank It.

**Otra opción:** Elegir un tema financiero (como gastos, inversiones, etc.) y luego presentar las sesiones 1, 2 y 3 del módulo correspondiente.

## Cuatro Talleres

**Qué se va a presentar:** La Sesión 1 del módulo de Comunicación, la Sesión 1 del módulo Elementos del Éxito, (la Sesión 1 de otro tema de su elección) y la Sesión 1 de Progreso Financiero.

**Tiempo para ello:** Cuatro sesiones con una hora para cada una.

**Meta:** Presentar a los participantes conceptos financieros básicos.

**Otras opciones:**

1. Comenzar con la Sesión 1 de Comunicación y luego la Sesión 2 de Comunicación, seguidas de las Sesiones 1 y 2 de Progreso Financiero.
2. Presentar las Sesiones 1, 2 y 3 de Comunicación, y acabar con la Sesión 1 de Progreso Financiero.
3. Comenzar con la Sesión 1 de Comunicación, y luego elegir otras tres sesiones.

## Seis Talleres

**Qué se va a presentar:** Las Sesiones 1 y 2 de Comunicación, seguidas de las Sesiones 1 y 2 del módulo Elementos del Éxito, y después las Sesiones 1 y 2 del módulo Progreso Financiero.

**Tiempo para ello:** Seis sesiones con una hora para cada una.

**Meta:** Presentar una base sólida de lo que los participantes necesitan para tener éxito en términos monetarios —y en todos los aspectos de su vida.

### Otras opciones:

1. Comenzar con la Sesión 1 del módulo de Comunicación, seguida de la Sesión 1 del módulo Elementos del Éxito, la Sesión 1 del módulo Ahorro y Deudas, la Sesión 1 del módulo Gastos y Pagos, la Sesión 1 de Presupuestos, y la Sesión 1 de Progreso Financiero.
2. Comenzar con la Sesión 1 del módulo de Comunicación. Elegir otras cuatro sesiones y acabar con la Sesión 1 del módulo Progreso Financiero.

## Más de Seis Talleres

**Qué se va a presentar:** Depende del tiempo que tenga. Ver las opciones.

**Tiempo para ello:** Cada sesión tiene una hora de duración.

**Meta:** Entrar en mayor profundidad presentando los estándares de educación financiera de Jump\$tart y enseñando a los participantes más sobre el dinero.

### Otras opciones:

1. Crear un programa con 12 períodos de tiempo. Presentar la Sesión 1 de cada uno de los 12 módulos; o presentar la totalidad de los 12 módulos en seis períodos de tiempo, con dos sesiones por cada período de dos horas.
2. Crear un programa para todo el año escolar que tenga 36 talleres. Presentar todas las sesiones para dar a los participantes una base sólida de conocimiento financiero. Comenzar presentando la Sesión 1 de Comunicación, seguida de las sesiones 2 y 3 de Comunicación; y luego presentar las sesiones 1, 2 y 3 de Elementos del Éxito. Después se cubrirán los siguientes temas en cualquier orden:

- Préstamos
- Trabajo e Ingresos
- Seguros y Testamentos
- Presupuestos
- Donaciones y Voluntariado
- Ahorro y Deudas
- Aspiraciones
- Inversiones
- Gastos y Pagos

Acabar con las sesiones 1, 2 y 3 de Progreso Financiero

3. Comenzar con la Sesión 1 del módulo Comunicación. Durante esa sesión, dar a los participantes una copia del cuestionario “¿Qué Quiere Aprender?” de la página 55 para que elijan los temas que se abordarán a continuación. Haga un programa que se adapte al tiempo disponible de todos.

# Préstamos para los Padres

**Qué es:** El crédito es la capacidad para tomar dinero prestado que hay que pagar más adelante.

**Por qué es importante:** Cuando tomamos préstamos debidamente, elevamos nuestra puntuación crediticia y, con el tiempo, con una puntuación más alta, podemos obtener más servicios financieros a menor costo.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Información Básica para los Padres sobre el Crédito	Su Puntuación Crediticia y Su Informe de Crédito	Evitar y Corregir Problemas de Crédito
<b>Número de la sesión</b>	1-BO-PT-Sp	2-BO-PT-Sp	3-BO-PT-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar qué es el crédito y por qué es importante.</li> <li>2. Podrán dar por lo menos un ejemplo de crédito que usan comúnmente los adultos.</li> <li>3. Podrán explicar la diferencia entre comprar a crédito y con dinero en efectivo.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán describir qué es la puntuación crediticia.</li> <li>2. Podrán nombrar por lo menos un elemento de la puntuación crediticia.</li> <li>3. Podrán describir un ejemplo de la información que se incluye en un informe de crédito.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán dar por lo menos dos ejemplos de formas de evitar problemas de crédito.</li> <li>2. Podrán nombrar una consecuencia de no usar bien el crédito.</li> <li>3. Podrán describir qué es declararse en quiebra.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>12</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Crédito y Deudas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Crédito y Deudas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 3 – Crédito y Deudas</li> <li>● Estándar 1 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>

# Presupuestos para los Padres

**Qué es:** Un presupuesto es una forma de dar seguimiento al dinero para asegurarse de no gastar más de lo que se gana.

**Por qué es importante:** Un presupuesto nos ayuda a entender las decisiones monetarias que tomamos y es un paso importante para mantener una buena situación financiera.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Cómo Pueden los Padres Crear un Presupuesto	Guarden Sus Recibos	Mantengan Su Presupuesto Actualizado
<b>Número de la sesión</b>	1-BU-PT-Sp	2-BU-PT-Sp	3-BU-PT-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán describir qué es un presupuesto.</li> <li>2. Podrán indicar por lo menos dos gastos que se incluyen en un presupuesto.</li> <li>3. Sabrán analizar un presupuesto.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán describir dos tipos de recibo como mínimo.</li> <li>2. Podrán explicar qué es una política de devolución.</li> <li>3. Podrán describir qué es una garantía extendida.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán nombrar por lo menos una razón por la que los presupuestos fallan.</li> <li>2. Podrán indicar cómo modificar un presupuesto.</li> <li>3. Podrán dar un ejemplo de los registros contables que ofrecen las instituciones financieras.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>13</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Planificación y Administración Monetaria</li> <li>● Estándar 2 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Planificación y Administración Monetaria</li> <li>● Estándar 3 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> <li>● Estándar 1 – Manejo de Riesgos y Seguros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Planificación y Administración Monetaria</li> <li>● Estándar 3 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>

# Aspiraciones para los Padres

**Qué es:** Tener aspiraciones se refiere a lo que se espera del futuro y requiere establecer objetivos monetarios para hacer de las aspiraciones una realidad.

Por qué son importantes: La federación estadounidense del consumidor (*Consumer Federation of America*<sup>1</sup>) informa que las personas que hacen planes financieros se sienten más seguras de estar tomando las debidas decisiones financieras.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Cómo Tener la Vida de Sus Sueños	Establecer Metas Financieras	Sus Sueños y Su Plan Financiero
<b>Número de la sesión</b>	1-DR-PT-Sp	2-DR-PT-Sp	3-DR-PT-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán dar por lo menos dos ejemplos de cómo la debida administración de su dinero puede ayudarles a lograr sus sueños.</li> <li>2. Podrán indicar algunos intereses personales que tienen.</li> <li>3. Podrán nombrar a una persona que les apoya en sus intereses.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar la diferencia entre una meta financiera a corto y largo plazo.</li> <li>2. Podrán describir cómo el establecimiento de metas financieras puede ayudarles a alcanzar sus sueños.</li> <li>3. Podrán nombrar por lo menos dos pasos en la toma de decisiones para lograr una meta financiera a largo plazo.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán dar dos ejemplos de lo que suele incluirse en un plan financiero personal.</li> <li>2. Podrán explicar qué es una declaración de valor patrimonial neto.</li> <li>3. Podrán indicar cómo tener un plan financiero personal puede ayudarles a tratar de alcanzar sus sueños.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>14</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> <li>● Estándar 1 – Ingresos y Profesiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 4 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 6 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>



# Trabajo e Ingresos para los Padres

**Qué es:** Obtener ingresos es recibir pago por nuestro trabajo o los productos que fabricamos o creamos.

**Por qué es importante:** El trabajo enriquece nuestra vida cuando obtenemos dinero de maneras que nos dan el sentido de haber logrado algo que valoramos.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Ganar Dinero	Decisiones sobre Profesiones	Ayudar a Su Hijo a Buscar Empleo
<b>Número de la sesión</b>	1-EA-PT-Sp	2-EA-PT-Sp	3-EA-PT-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán nombrar formas en que los adolescentes pueden ganar dinero.</li> <li>2. Los participantes podrán explicar la diferencia entre un sueldo y un salario.</li> <li>3. Los participantes podrán nombrar una fuente de ingresos que no sea un sueldo ni un salario.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar la diferencia entre una profesión y un trabajo.</li> <li>2. Los participantes podrán explicar de qué manera la educación puede afectar los ingresos para toda la vida.</li> <li>3. Los participantes podrán decir qué es una referencia de trabajo positiva.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar qué es un formulario I-9.</li> <li>2. Los participantes podrán nombrar por lo menos un factor que afecta el salario después de impuestos.</li> <li>3. Los participantes podrán decir qué es un formulario W-2.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>15</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Ingresos y Profesiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 - Ingresos y Profesiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 3 - Ingresos y Profesiones</li> </ul>

# Donaciones y Voluntariado para los Padres

**Qué es:** Dar dinero es una forma de ayudar a las personas y las causas que en nuestra opinión pueden obrar cambios en el mundo.

**Por qué es importante:** Nueve de cada 10 hogares hacen donaciones a organizaciones de beneficencia. Los donantes son personas compasivas, generosas y que valoran la justicia social. Se preocupan por los demás y lo demuestran con su actuación.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Dar y Ayudar	Considerar las Donaciones que Uno Hace	Comparación de Lugares para Donar Dinero
<b>Número de la sesión</b>	1-GI-PT-Sp	2-GI-PT-Sp	3-GI-PT-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán describir por qué son importantes las donaciones y el voluntariado.</li> <li>2. Podrán explicar qué es una organización de beneficencia.</li> <li>3. Podrán nombrar un ejemplo de una organización de beneficencia.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán dar un ejemplo del tipo de personas que hacen donaciones.</li> <li>2. Podrán explicar cómo pueden incluirse las donaciones dentro del presupuesto.</li> <li>3. Podrán calcular cuánto van a donar.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán nombrar una entidad en Internet que califica a las organizaciones de beneficencia.</li> <li>2. Podrán explicar en qué forma los gastos del programa son importantes a la hora de juzgar a una organización de beneficencia.</li> <li>3. Podrán interpretar el sistema de calificación de una entidad en Internet que califica a las organizaciones de beneficencia.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>16</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>

# Inversiones para los Padres

**Qué es:** Invertir es una forma de usar el dinero para que aumente con el tiempo.

**Por qué es importante:** Cuando compramos acciones, bonos y fondos mutuos, esperamos que se incremente el valor de la inversión con el tiempo; pero también se corre un riesgo y es importante saber qué hacer respecto a la inversión en momentos de auge y de pérdida.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Entender las Inversiones	Invertir en Acciones y Bonos	Invertir a Largo Plazo
<b>Número de la sesión</b>	1-IN-PT-Sp	2-IN-PT-Sp	3-IN-PT-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar cómo una inversión puede aumentar en valor.</li> <li>2. Podrán describir qué es la Regla de 72.</li> <li>3. Podrán explicar por qué los juegos de azar no son una buena inversión para hacer dinero.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán indicar qué es un bono.</li> <li>2. Podrán explicar en qué se diferencian las acciones y los bonos.</li> <li>3. Podrán describir los beneficios de tener una variada cartera de inversiones.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán nombrar por lo menos dos ejemplos de cómo comprar y vender inversiones.</li> <li>2. Podrán explicar qué es un prospecto.</li> <li>3. Podrán describir qué afecta el valor de una cuenta IRA.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>17</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Ahorro e Inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 3 – Ahorro e Inversión</li> <li>● Estándar 4 – Ahorro e Inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 4 – Ahorro e Inversión</li> <li>● Estándar 5 – Ahorro e Inversión</li> </ul>

# Elementos del Éxito para los Padres

**Qué es:** Todos podemos alcanzar nuestro potencial. Podemos tener éxito a nivel financiero y en todos los aspectos de la vida.

**Por qué es importante:** Al prestar atención al total desarrollo de la persona --lo que incluye destrezas, valores y prioridades--, podemos lograr tomar buenas decisiones, no sólo a nivel monetario, sino también en la forma en que vivimos. El marco de los Elementos Fundamentales del Desarrollo de Search Institute nos enseña a hacerlo.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Qué Necesitan Sus Hijos Adolescentes para Triunfar	Cómo Ayudan a Su Hijo Adolescente los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo	Encontrar Apoyo Como Padres
<b>Número de la sesión</b>	1-LI-PT-Sp	2-LI-PT-Sp	3-LI-PT-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán identificar lo que sus hijos adolescentes necesitan para triunfar.</li> <li>2. Podrán reconocer los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo.</li> <li>3. Podrán dar ejemplos de algunos de los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán indicar por qué los Elementos Fundamentales del Desarrollo tienen gran valor.</li> <li>2. Podrán identificar ejemplos de acciones que quieren que sus hijos adolescentes eviten.</li> <li>3. Podrán dar ejemplos de acciones que quieren promover en sus hijos adolescentes.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán señalar qué hace una persona solidaria.</li> <li>2. Podrán indicar diferentes lugares donde pueden encontrar personas solidarias.</li> <li>3. Podrán nombrar por lo menos una persona que les apoya.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>18</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>

# Progreso Financiero para los Padres

**Qué es:** Avanzamos cuando tenemos mayor conocimiento sobre nuestro dinero y tomamos decisiones positivas al respecto.

**Por qué es importante:** Avanzamos en temas de dinero cuando contamos con una base sólida de términos financieros. Asimismo, necesitamos destrezas para el manejo de nuestro dinero que nos ayuden a tomar buenas decisiones.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Ayude a Su Hijo Adolescente a Hacer Buen Uso del Dinero	El Uso de Su Dinero	Cómo Administrar Bien Su Dinero
<b>Número de la sesión</b>	1-MO-PT-Sp	2-MO-PT-Sp	3-MO-PT-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar cómo podemos demostrar amor y cariño en la manera en que usamos nuestro dinero.</li> <li>2. Los participantes podrán nombrar por lo menos dos razones que tenemos para hablar de dinero con los miembros de la familia.</li> <li>3. Los participantes podrán explicar cómo los Elementos Fundamentales del Desarrollo pueden ayudar a nuestros hijos a usar su dinero correctamente.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar cómo el disponer de información financiera útil puede ayudarles a tomar mejores decisiones monetarias.</li> <li>2. Los participantes podrán describir por qué el aprendizaje les ayuda con el uso de su dinero.</li> <li>3. Los participantes podrán explicar cómo aquellas personas que han manejado bien sus finanzas —al igual que otros aspectos de su vida— están aprendiendo continuamente.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar cómo la cantidad de dinero que tienen afecta las decisiones que toman.</li> <li>2. Los participantes podrán describir qué quiere decir administrar bien el dinero.</li> <li>3. Los participantes podrán explicar qué quiere decir ser financieramente responsable.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>19</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>

# Seguros y Testamentos para los Padres

**Qué es:** Podemos protegernos de las consecuencias negativas de accidentes, percances y serias inclemencias del tiempo.

**Por qué es importante:** Al protegernos, creamos una red de apoyo con la que podemos contar en momentos duros y, con dicha protección, tenemos mayores probabilidades de salir adelante en situaciones difíciles.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Protéjase a Sí Mismos y a Sus Hijos Adolescentes	Protejan Su Salud y Su Vida	Protejan Su Auto y Su Hogar
<b>Número de la sesión</b>	1-PR-PT-Sp	2-PR-PT-Sp	3-PR-PT-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán dar dos ejemplos de los riesgos que corre la gente.</li> <li>2. Los participantes podrán nombrar por lo menos dos tipos de seguro.</li> <li>3. Los participantes podrán describir las partes principales de un testamento sencillo.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán indicar qué es un seguro de salud.</li> <li>2. Los participantes podrán dar por lo menos dos ejemplos de lo que puede cubrir un seguro de salud.</li> <li>3. Los participantes podrán indicar qué es un seguro de vida.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán indicar qué es el seguro de hogar.</li> <li>2. Los participantes podrán explicar qué es el seguro de inquilino.</li> <li>3. Los participantes podrán dar por lo menos dos ejemplos de lo que puede cubrir un seguro de automóvil.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>20</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Manejo de Riesgos y Seguros</li> <li>● Estándar 7 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 3 – Manejo de Riesgos y Seguros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Manejo de Riesgos y Seguros</li> </ul>

# Ahorro y Deudas para los Padres

**Qué es:** Ahorrar es guardar dinero para usarlo en una fecha futura.

**Por qué es importante:** Al ahorrar, se tiene dinero para cosas especiales (como unas vacaciones o compras importantes) y para cubrir situaciones imprevistas (como la reparación de un auto o la pérdida de empleo).

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Por Qué Es Importante Ahorrar	Superar las Dificultades para Ahorrar	Un Plan de Ahorro para los Padres
<b>Número de la sesión</b>	1-SA-PT-Sp	2-SA-PT-Sp	3-SA-PT-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán describir por qué es importante ahorrar.</li> <li>2. Podrán nombrar una ventaja y una desventaja de ahorrar.</li> <li>3. Podrán identificar una meta de ahorros.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar cómo el ahorro les ayuda a alcanzar sus metas financieras.</li> <li>2. Podrán describir cómo superar un obstáculo que les impida ahorrar.</li> <li>3. Podrán describir el valor de un fondo para emergencias.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar cómo elaborar un plan de ahorro.</li> <li>2. Podrán explicar una diferencia entre una cuenta de ahorros y una cuenta de cheques.</li> <li>3. Podrán describir cómo el ahorro es parte del presupuesto personal.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>21</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Ahorro e Inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Ahorro e Inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>

# Gastos y Pagos para los Padres

**Qué es:** Gastar es entregar dinero a cambio de bienes y servicios.

**Por qué es importante:** Cuando gastamos debidamente, pensamos en la forma en que usamos el dinero y, de esa forma, nos convertimos en astutos consumidores.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Diferentes Maneras de Comprar Cosas	Creación de un Plan de Gastos para los Padres	Cómo Convertirse en un Astuto Consumidor
<b>Número de la sesión</b>	1-SP-PT-Sp	2-SP-PT-Sp	3-SP-PT-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán describir por lo menos dos maneras diferentes de gastar dinero.</li> <li>2. Los participantes podrán nombrar por lo menos un tipo de institución financiera de su comunidad.</li> <li>3. Los participantes podrán mencionar una pregunta clave que se debe formular antes de cobrar un cheque.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán dar por lo menos un ejemplo de gastos del hogar.</li> <li>2. Los participantes podrán explicar qué es un diario personal de gastos.</li> <li>3. Los participantes podrán decir cuál es el impuesto a la venta en su localidad.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán nombrar por lo menos una manera de recortar gastos.</li> <li>2. Los participantes podrán explicar cómo influye la publicidad en sus gastos.</li> <li>3. Los participantes podrán describir la diferencia entre un “deseo” y una “necesidad”.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$art<sup>22</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 3 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 4 – Planificación y Administración Monetaria</li> <li>● Estándar 2 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>



# Comunicación para los Padres

**Qué es:** La comunicación ayuda a hablar de dinero de forma franca y cordial con las personas que nos rodean.

**Por qué es importante:** Cuando nos expresamos bien, podemos comunicar nuestras necesidades y deseos de forma clara. Además, podemos forjar relaciones más sólidas, resolver nuestras diferencias, y fortalecer los lazos familiares.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Hable con Su Hijo Adolescente sobre el Dinero	Hable con Su Hijo Adolescente sobre Problemas de Dinero	Hable con Su Hijo Adolescente sobre Cómo Protegerse
<b>Número de la sesión</b>	1-TA-PT-Sp	2-TA-PT-Sp	3-TA-PT-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes aprenderán cómo sus hijos adolescentes manejan el dinero.</li> <li>2. Podrán indicar por lo menos una forma de hablar con sus hijos adolescentes sobre el dinero.</li> <li>3. Podrán explicar por qué hablar de temas de dinero con la familia ayuda a que los adolescentes aprendan a tomar buenas decisiones monetarias.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán dar por lo menos dos ejemplos de problemas de dinero.</li> <li>2. Los participantes podrán describir formas útiles de resolver problemas de dinero.</li> <li>3. Los participantes podrán dar un ejemplo de una buena decisión monetaria en situaciones de problemas de dinero.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán dar por lo menos dos ejemplos de información personal que no deben compartir con otros.</li> <li>2. Los participantes podrán nombrar por lo menos una consecuencia de compartir información personal.</li> <li>3. Los participantes podrán identificar por lo menos una forma de proteger su identidad personal.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>23</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> <li>● Estándar 5 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 6 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> <li>● Estándar 4 – Crédito y Deudas</li> <li>● Estándar 6 – Ahorro e Inversión</li> </ul>

## Elegir las Sesiones que se Presentarán a los Adolescentes

Al decidir qué módulos se presentarán, piense primero en sus metas generales. ¿Está presentando conceptos básicos a los participantes? ¿Quiere proporcionar información financiera sobre un tema en particular (como el ahorro o los préstamos)? ¿Quiere presentar la totalidad de los estándares nacionales de Jump\$tart a los participantes? ¿Quiere cubrir un tema específico, como el robo de identidad?

Puede elegir cualquier sesión para presentarla en cualquier momento. No tiene que usarlas en orden del 1 al 3, aunque van en secuencia de información y se complementan en las áreas que tocan. Por ejemplo, verá que la Sesión 1 sobre Presupuestos presenta una introducción al tema; la Sesión 2 añade información a lo presentado en la Sesión 1, y la Sesión 3 amplía las dos sesiones anteriores. De todas formas, si lo desea, puede presentar únicamente la Sesión 3, en cuyo caso quizás le convenga leer por encima las dos primeras sesiones sobre el tema, para ver si quiere hacer algún ajuste a la sesión que vaya a presentar.

Si está presentando sesiones tanto a padres como a adolescentes (ya sea juntos o por separado), considere presentar los mismos temas, de forma que los padres y los jóvenes aprendan material similar a la vez, lo que facilitará la conversación que tengan sobre estos temas en casa.

Con 36 sesiones de una hora para los adolescentes y otras 36 para los padres, ¿cómo sabe dónde comenzar? Pregúntese lo siguiente: 1. ¿Quién es su público? 2. ¿De qué tiempo dispone? 3. ¿Cuáles son sus metas y objetivos globales? 4. ¿Cuál de las situaciones en esta página se ajusta más a sus necesidades?

### Un Taller

**Qué se va a presentar:** La Sesión 1 del módulo de Comunicación.

**Tiempo para ello:** Una hora.

**Meta:** Lograr que los participantes hablen de dinero.

### Dos Talleres

**Qué se va a presentar:** Primero la Sesión 1 del módulo de Comunicación y luego la Sesión 2 del mismo módulo.

**Tiempo para ello:** Dos sesiones, una hora para cada una.

**Meta:** Lograr que los participantes hablen de dinero en más profundidad.

### Tres Talleres

**Qué se va a presentar:** Primero la Sesión 1 del módulo de Comunicación; luego la Sesión 1 del módulo Elementos del Éxito, y después la Sesión 1 del módulo Progreso Financiero.

**Tiempo para ello:** Tres sesiones con una hora para cada una.

**Meta:** Introducir los conceptos básicos de Bank It.

**Otra opción:** Elegir un tema financiero (como gastos, inversiones, etc.) y luego presentar las sesiones 1, 2 y 3 del módulo correspondiente.

### Cuatro Talleres

**Qué se va a presentar:** La Sesión 1 del módulo de Comunicación, la Sesión 1 del módulo Elementos del Éxito, (la Sesión 1 de otro tema de su elección) y la Sesión 1 de Progreso Financiero.

**Tiempo para ello:** Cuatro sesiones con una hora para cada una.

**Meta:** Presentar a los participantes conceptos financieros básicos.

**Otras opciones:**

1. Comenzar con la Sesión 1 de Comunicación y luego la Sesión 2 de Comunicación, seguidas de las Sesiones 1 y 2 de Progreso Financiero.
2. Presentar las Sesiones 1, 2 y 3 de Comunicación, y acabar con la Sesión 1 de Progreso Financiero.
3. Comenzar con la Sesión 1 de Comunicación, y luego elegir otras tres sesiones.

### Seis Talleres

**Qué se va a presentar:** Las Sesiones 1 y 2 de Comunicación, seguidas de las Sesiones 1 y 2 del módulo Elementos del Éxito, y después las Sesiones 1 y 2 del módulo Progreso Financiero.

**Tiempo para ello:** Seis sesiones con una hora para cada una.

**Meta:** Presentar una base sólida de lo que los participantes necesitan para tener éxito en términos monetarios —y en todos los aspectos de su vida.

**Otras opciones:**

1. Comenzar con la Sesión 1 del módulo de Comunicación, seguida de la Sesión I del módulo Elementos del Éxito, la Sesión 1 del módulo Ahorro y Deudas, la Sesión 1 del módulo Gastos y Pagos, la Sesión 1 de Presupuestos, y la Sesión 1 de Progreso Financiero.
2. Comenzar con la Sesión 1 del módulo de Comunicación. Elegir otras cuatro sesiones y acabar con la Sesión 1 del módulo Progreso Financiero.

### Más de Seis Talleres

**Qué se va a presentar:** Depende del tiempo que tenga. Ver las opciones.

**Tiempo para ello:** Cada sesión tiene una hora de duración.

**Meta:** Entrar en mayor profundidad presentando los estándares de educación financiera de Jump\$tart y enseñando a los participantes más sobre el dinero.

### Otras opciones:

1. Crear un programa con 12 períodos de tiempo. Presentar la Sesión 1 de cada uno de los 12 módulos; o presentar la totalidad de los 12 módulos en seis períodos de tiempo, con dos sesiones por cada período de dos horas.
2. Crear un programa para todo el año escolar que tenga 36 talleres. Presentar todas las sesiones para dar a los participantes una base sólida de conocimiento financiero. Comenzar presentando la Sesión 1 de Comunicación, seguida de las sesiones 2 y 3 de Comunicación; y luego presentar las sesiones 1, 2 y 3 de Elementos del Éxito. Después se cubrirán los siguientes temas en cualquier orden:

- Préstamos
- Trabajo e Ingresos
- Seguros y Testamentos
- Presupuestos
- Donaciones y Voluntariado
- Ahorro y Deudas
- Aspiraciones
- Inversiones
- Gastos y Pagos

Acabar con las sesiones 1, 2 y 3 de Progreso Financiero

3. Comenzar con la Sesión 1 del módulo Comunicación. Durante esa sesión, dar a los participantes una copia del cuestionario “¿Qué Quiere Aprender?” de la página 55 para que elijan los temas que se abordarán a continuación. Haga un programa que se adapte al tiempo disponible de todos.

# Préstamos para los Adolescentes

**Qué es:** El crédito es la capacidad para tomar dinero prestado que hay que pagar más adelante.

**Por qué es importante:** Cuando tomamos préstamos debidamente, elevamos nuestra puntuación crediticia y, con el tiempo, con una puntuación más alta, podemos obtener más servicios financieros a menor costo.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Información Básica para los Adolescentes sobre el Crédito	Puntuación Crediticia e Informes de Crédito	Cuánto Tomar Prestado
<b>Número de la sesión</b>	1-BO-T-Sp	2-BO-T-Sp	3-BO-T-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar qué es el crédito.</li> <li>2. Podrán explicar por qué usar una tarjeta de crédito es una forma de tomar dinero prestado.</li> <li>3. Podrán nombrar por lo menos un beneficio de usar crédito.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar por qué es importante establecer un buen historial de crédito.</li> <li>2. Podrán decir qué es un informe de crédito.</li> <li>3. Podrán describir un ejemplo de la información que se incluye en un informe de crédito.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán dar un ejemplo de cómo una persona puede mejorar su crédito.</li> <li>2. Podrán dar un ejemplo de cómo corregir problemas de crédito.</li> <li>3. Podrán describir qué es declararse en quiebra.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>24</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Crédito y Deudas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Crédito y Deudas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 3 – Crédito y Deudas</li> <li>● Estándar 1 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>

# Presupuestos para los Adolescentes

**Qué es:** Un presupuesto es una forma de dar seguimiento al dinero para asegurarse de no gastar más de lo que se gana.

**Por qué es importante:** Un presupuesto nos ayuda a entender las decisiones monetarias que tomamos y es un paso importante para mantener una buena situación financiera.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Cómo Pueden los Adolescentes Crear un Presupuesto	Para Qué Sirven los Recibos	Actualizar los Presupuestos con el Tiempo
<b>Número de la sesión</b>	1-BU-T-Sp	2-BU-T-Sp	3-BU-T-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán describir qué es un presupuesto.</li> <li>2. Podrán indicar por qué es importante un presupuesto.</li> <li>3. Podrán indicar por lo menos dos gastos que se incluyen en un presupuesto familiar.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán describir dos tipos de recibo como mínimo.</li> <li>2. Podrán explicar qué es una política de devolución.</li> <li>3. Podrán describir qué es una garantía extendida.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán nombrar por lo menos una razón por la que los presupuestos fallan.</li> <li>2. Podrán indicar por lo menos dos razones por las que puede ser necesario modificar un presupuesto.</li> <li>3. Podrán dar un ejemplo de los registros contables que ofrecen las instituciones financieras.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$art<sup>25</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Planificación y Administración Monetaria</li> <li>● Estándar 2 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Planificación y Administración Monetaria</li> <li>● Estándar 3 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> <li>● Estándar 1 – Manejo de Riesgos y Seguros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Planificación y Administración Monetaria</li> <li>● Estándar 3 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>

# Aspiraciones para los Adolescentes

**Qué es:** Tener aspiraciones se refiere a lo que se espera del futuro y requiere establecer objetivos monetarios para hacer de las aspiraciones una realidad.

**Por qué son importantes:** La federación estadounidense del consumidor (*Consumer Federation of America*) informa que las personas que hacen planes financieros se sienten más seguras de estar tomando las debidas decisiones financieras.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Sigan Sus Sueños	Sueños y Metas	Su Dinero y Sus Sueños
<b>Número de la sesión</b>	1-DR-T-Sp	2-DR-T-Sp	3-DR-T-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán indicar algunos intereses personales que tienen.</li> <li>2. Podrán nombrar una persona que les apoya en sus intereses.</li> <li>3. Podrán explicar cómo la debida administración de su dinero puede ayudarles a fomentar sus intereses.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar qué es una meta financiera.</li> <li>2. Podrán describir cómo el establecimiento de metas financieras puede ayudarles a alcanzar sus sueños.</li> <li>3. Podrán nombrar un paso en la toma de decisiones para lograr una meta financiera a corto plazo.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar qué es una declaración de valor financiero neto (o valor patrimonial neto).</li> <li>2. Podrán dar un ejemplo de un activo en el patrimonio familiar.</li> <li>3. Podrán describir qué es un pasivo.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>26</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> <li>● Estándar 1 – Ingresos y Profesiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 4 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 6 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>

# Trabajo e Ingresos para los Adolescentes

**Qué es:** Obtener ingresos es recibir pago por nuestro trabajo o los productos que fabricamos o creamos.

**Por qué es importante:** El trabajo enriquece nuestra vida cuando obtenemos dinero de maneras que nos dan el sentido de haber logrado algo que valoramos.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Ganar Dinero	Explorar lo Mejor para Ustedes	Solicitar Empleo
<b>Número de la sesión</b>	1-EA-T-Sp	2-EA-T-Sp	3-EA-T-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán decir qué es el ingreso.</li> <li>2. Los participantes podrán mencionar formas en que los adolescentes pueden ganar dinero.</li> <li>3. Los participantes podrán explicar la diferencia entre sueldo y salario.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar qué es una profesión.</li> <li>2. Los participantes podrán explicar qué elementos afectan las decisiones que una persona toma sobre su profesión y su trabajo.</li> <li>3. Los participantes podrán explicar de qué forma la educación afecta los ingresos para toda la vida.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar qué es un formulario W-4.</li> <li>2. Los participantes podrán nombrar por lo menos un dato que se necesita para llenar un formulario W-4.</li> <li>3. Los participantes podrán identificar por lo menos un factor que afecta el salario después de impuestos.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>27</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Ingresos y Profesiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 - Ingresos y Profesiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 3 - Ingresos y Profesiones</li> </ul>



# Donaciones y Voluntariado para los Adolescentes

**Qué es:** Dar dinero es una forma de ayudar a las personas y las causas que en nuestra opinión pueden obrar cambios en el mundo.

**Por qué es importante:** Nueve de cada 10 hogares hacen donaciones a organizaciones de beneficencia. Los donantes son personas compasivas, generosas y que valoran la justicia social. Se preocupan por los demás y lo demuestran con su actuación.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Compasión, Generosidad y Ayuda	Por Qué Es Importante Hacer Donaciones y Voluntariado	¿A Quién Dar Dinero?
<b>Número de la sesión</b>	1-GI-T-Sp	2-GI-T-Sp	3-GI-T-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán dar un ejemplo de por qué los adolescentes ayudan a los demás.</li> <li>2. Podrán explicar qué es una organización de beneficencia.</li> <li>3. Podrán describir por qué es importante hacer donaciones y voluntariado.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán nombrar por lo menos dos formas de hacer donaciones.</li> <li>2. Podrán indicar una forma de hacer donaciones con la que se sientan cómodos.</li> <li>3. Podrán explicar cómo pueden incluirse las donaciones en el presupuesto.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán nombrar una entidad en Internet que califica a las organizaciones de beneficencia.</li> <li>2. Podrán explicar qué son los gastos del programa de una organización de beneficencia.</li> <li>3. Podrán clasificar las organizaciones de beneficencia basándose en la información obtenida de una entidad en Internet que las califica.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>28</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>

# Inversiones para los Adolescentes

**Qué es:** Invertir es una forma de usar el dinero para que aumente con el tiempo.

**Por qué es importante:** Cuando compramos acciones, bonos y fondos mutuos, esperamos que se incremente el valor de la inversión con el tiempo; pero también se corre un riesgo y es importante saber qué hacer respecto a la inversión en momentos de auge y de pérdida.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Información Básica sobre las Inversiones	Acciones y Bonos	Estudiar las Inversiones y las cuentas IRA
<b>Número de la sesión</b>	1-IN-T-Sp	2-IN-T-Sp	3-IN-T-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán decir qué es una inversión.</li> <li>2. Podrán explicar cómo la inversión ayuda a la gente a alcanzar sus metas financieras.</li> <li>3. Podrán dar dos ejemplos de juegos de azar.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán indicar qué es una acción.</li> <li>2. Podrán describir qué afecta el valor de las acciones.</li> <li>3. Podrán decir qué es un fondo mutuo.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán explicar qué es una cuenta de inversión para la jubilación (IRA).</li> <li>2. Podrán indicar dos tipos diferentes de cuenta IRA.</li> <li>3. Podrán señalar por lo menos una fuente de información sobre inversiones.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>29</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Ahorro e Inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 3 – Ahorro e Inversión</li> <li>● Estándar 4 – Ahorro e Inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 4 – Ahorro e Inversión</li> <li>● Estándar 5 – Ahorro e Inversión</li> </ul>

# Elementos del Éxito para los Adolescentes

**Qué es:** Todos podemos alcanzar nuestro potencial. Podemos tener éxito a nivel financiero y en todos los aspectos de la vida.

**Por qué es importante:** Al prestar atención al total desarrollo de la persona --lo que incluye destrezas, valores y prioridades--, podemos lograr tomar buenas decisiones, no sólo a nivel monetario, sino también en la forma en que vivimos. El marco de los Elementos Fundamentales del Desarrollo de Search Institute nos enseña a hacerlo.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Qué Necesitan los Adolescentes para Triunfar	El Valor de los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo	Encontrar Fuentes de Apoyo Clave
<b>Número de la sesión</b>	1-LI-T-Sp	2-LI-T-Sp	3-LI-T-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán identificar qué necesitan para triunfar.</li> <li>2. Podrán indicar cuántos Elementos Fundamentales del Desarrollo hay.</li> <li>3. Podrán explicar cómo los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo pueden ayudar a los adolescentes a tomar buenas decisiones monetarias.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán indicar por qué los Elementos Fundamentales del Desarrollo tienen gran valor.</li> <li>2. Podrán describir qué conductas son peligrosas.</li> <li>3. Podrán dar ejemplos de buenas conductas.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán señalar por qué los adolescentes que logran triunfar necesitan apoyo.</li> <li>2. Podrán nombrar diferentes ejemplos de fuentes de apoyo clave mencionadas en los Elementos Fundamentales del Desarrollo.</li> <li>3. Podrán indicar qué hace una persona solidaria.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>30</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>

# Progreso Financiero para los Adolescentes

**Qué es:** Avanzamos cuando tenemos mayor conocimiento sobre nuestro dinero y tomamos decisiones positivas al respecto.

**Por qué es importante:** Avanzamos en cuanto a temas de dinero cuando contamos con una base sólida de términos financieros. Asimismo, necesitamos destrezas para el manejo de nuestro dinero que nos ayuden a tomar buenas decisiones.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Cómo Hacer Buen Uso del Dinero	El Buen Uso del Dinero	Ustedes + Su Dinero = Éxito
<b>Número de la sesión</b>	1-MO-T-Sp	2-MO-T-Sp	3-MO-T-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán describir cómo una persona puede usar el dinero para hacer frente a un sentimiento.</li> <li>2. Los participantes podrán nombrar a un miembro de la familia con el que pueden hablar sobre dinero.</li> <li>3. Los participantes podrán identificar por lo menos una categoría de los Elementos Fundamentales del Desarrollo.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán identificar fuentes útiles de información financiera.</li> <li>2. Los participantes podrán nombrar uno de los Elementos Fundamentales del Desarrollo para el Compromiso hacia el Aprendizaje.</li> <li>3. Los participantes podrán identificar cómo los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo pueden ayudarles a aprender más sobre la toma de mejores decisiones monetarias.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán describir cómo la manera en que usan el dinero hoy afecta su futuro.</li> <li>2. Los participantes podrán dar por lo menos dos ejemplos de buenas decisiones monetarias.</li> <li>3. Los participantes podrán describir por qué un presupuesto es un instrumento clave para ser financieramente responsable.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>31</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>

# Seguros y Testamentos para los Adolescentes

**Qué es:** Podemos protegernos de las consecuencias negativas de accidentes, percances y serias inclemencias del tiempo.

**Por qué es importante:** Al protegernos, creamos una red de apoyo con la que podemos contar en momentos duros y, con dicha protección, tenemos mayores probabilidades de salir adelante en situaciones difíciles.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Cómo Protegerse	Seguros de Salud y de Vida	Seguro de Hogar y de Automóvil
<b>Número de la sesión</b>	1-PR-T-Sp	2-PR-T-Sp	3-PR-T-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán dar dos ejemplos de los riesgos que corren los adolescentes.</li> <li>2. Los participantes podrán nombrar por lo menos dos tipos de seguro.</li> <li>3. Los participantes podrán explicar qué ocurre si una persona muere sin dejar un testamento válido.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán decir qué es un seguro de vida.</li> <li>2. Los participantes podrán decir qué es un seguro de salud.</li> <li>3. Los participantes podrán describir por qué la gente necesita un seguro de salud.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán indicar qué es el seguro de automóvil.</li> <li>2. Los participantes podrán indicar qué es el seguro de hogar.</li> <li>3. Los participantes podrán describir el riesgo que pueden correr sus objetos de valor.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>32</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 7 – Planificación y Administración Monetaria</li> <li>● Estándar 1 – Manejo de Riesgos y Seguros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 3 – Manejo de Riesgos y Seguros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Manejo de Riesgos y Seguros</li> </ul>

# Ahorro y Deudas para los Adolescentes

**Qué es:** Ahorrar es guardar dinero para usarlo en una fecha futura.

**Por qué es importante:** Al ahorrar, se tiene dinero para cosas especiales (como ir a la universidad o comprar un auto nuevo) y para cubrir situaciones imprevistas (como la pérdida del teléfono celular o si se rompe el MP3).

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Ahorrar Dinero	Ahorrar—Pase Lo Que Pase	Un Plan de Ahorro para los Adolescentes
<b>Número de la sesión</b>	1-SA-T-Sp	2-SA-T-Sp	3-SA-T-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán nombrar una ventaja y una desventaja de ahorrar.</li> <li>2. Podrán explicar maneras de recortar gastos y ahorrar.</li> <li>3. Podrán identificar una meta de ahorros.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán identificar qué es una meta financiera.</li> <li>2. Podrán explicar cómo el ahorro les ayuda a alcanzar sus metas financieras.</li> <li>3. Podrán identificar un lugar seguro para guardar sus ahorros.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán identificar qué es un plan de ahorro.</li> <li>2. Podrán nombrar un lugar que ofrece cuentas de ahorros.</li> <li>3. Podrán describir cómo el ahorro es parte del presupuesto personal.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>33</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Ahorro e Inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 2 – Ahorro e Inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>

# Gastos y Pagos para los Adolescentes

**Qué es:** Gastar es entregar dinero a cambio de bienes y servicios.

**Por qué es importante:** Cuando gastamos debidamente, pensamos en la forma en que usamos el dinero y, de esa forma, nos convertimos en astutos consumidores.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Gastar Dinero	Creación de un Plan de Gastos para los Adolescentes	Gastar Mejor
<b>Número de la sesión</b>	1-SP-T-Sp	2-SP-T-Sp	3-SP-T-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán describir por lo menos un método que los adolescentes emplean para gastar dinero.</li> <li>2. Los participantes podrán nombrar una diferencia entre una tarjeta de débito y una tarjeta de crédito.</li> <li>3. Los participantes podrán mencionar por lo menos un tipo de institución financiera de su comunidad.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán definir qué es gastar.</li> <li>2. Los participantes podrán dar por lo menos un ejemplo de gastos en el hogar.</li> <li>3. Los participantes podrán explicar qué es un diario personal de gastos.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán decir qué es comparar precios.</li> <li>2. Los participantes podrán nombrar por lo menos una manera de obtener información sobre un producto o un servicio antes de adquirirlo.</li> <li>3. Los participantes podrán describir la diferencia entre un “deseo” y una “necesidad”.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>34</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 3 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Planificación y Administración Monetaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 4 – Planificación y Administración Monetaria</li> <li>● Estándar 2 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>

# Comunicación para los Adolescentes

**Qué es:** La comunicación ayuda a hablar de dinero de forma franca y cordial con las personas que nos rodean.

**Por qué es importante:** Cuando nos expresamos bien, podemos comunicar nuestras necesidades y deseos de forma clara. Además, podemos forjar relaciones más sólidas, resolver nuestras diferencias, y fortalecer los lazos familiares.

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3
<b>Título de la sesión</b>	Hablen con Sus Padres sobre el Dinero	Hablen con Sus Padres sobre Problemas de Dinero	Hablen con Sus Padres sobre Cómo Protegerse
<b>Número de la sesión</b>	1-TA-T-Sp	2-TA-T-Sp	3-TA-T-Sp
<b>Aprendizaje que se espera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes aprenderán a distinguir las diferentes formas en que las personas con quienes viven administran el dinero.</li> <li>2. Podrán nombrar al menos una forma de hablar con sus padres sobre el dinero.</li> <li>3. Podrán explicar por qué hablar sobre cuestiones de dinero con la familia les ayuda a tomar buenas decisiones monetarias.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán dar por lo menos dos ejemplos de problemas de dinero de los adolescentes.</li> <li>2. Los participantes podrán dar por lo menos un ejemplo de problemas de dinero de los adultos.</li> <li>3. Los participantes podrán dar un ejemplo de una buena decisión monetaria en situaciones de problemas de dinero.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los participantes podrán dar por lo menos un ejemplo de información personal que no deben compartir con otros.</li> <li>2. Los participantes podrán nombrar por lo menos una consecuencia de compartir información personal.</li> <li>3. Los participantes podrán identificar por lo menos una forma de proteger su identidad personal.</li> </ol>
<b>Enlace de la sesión a los Estándares de Jump\$tart<sup>35</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 5 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 1 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> <li>● Estándar 5 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estándar 6 – Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</li> <li>● Estándar 4 – Crédito y Deudas</li> <li>● Estándar 6 – Ahorro e Inversión</li> </ul>



# Los Estándares de Jump\$tart y Bank It

La coalición de Jump\$tart para el aprendizaje financiero personal (*Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy*) creó estándares nacionales para la educación financiera desde Kindergarten al grado 12 (*National Standards in K-12 Personal Finance Education*).<sup>36</sup> Estas metas complementan los objetivos educativos estatales y locales en las áreas donde ya existen estándares de educación financiera y sienta las bases de educación financiera donde no existan estándares previos.

Los 29 estándares se enmarcan en seis categorías:

- Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones
- Ingreso y Profesiones
- Planificación y Administración Monetaria
- Crédito y Deudas
- Manejo de Riesgos y Seguros
- Ahorro e Inversión<sup>37</sup>

Cada estándar tiene expectativas para tres grupos de edad, correspondientes a los grados 4°, 8° y 12°. <sup>38</sup> El objetivo de Bank It es introducir los 29 estándares con la idea de preparar a los participantes con el conocimiento, las destrezas y el ánimo de embarcarse en el próximo paso para ampliar su educación y competencia financiera. Dichos estándares se dan a conocer a los dos principales públicos de Bank It: los padres de adolescentes y los propios jóvenes.

A continuación aparece la forma en que los módulos de Bank It presentan los 29 estándares de Jump\$tart para finanzas personales:

Estándar de Jump\$tart	Sesión de Bank It
<b>Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones</b>	
Estándar 1—Aceptar responsabilidad por las decisiones financieras personales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 1 de Elementos del Éxito</li> <li>• Sesión 3 de Elementos del Éxito</li> <li>• Sesión 3 de Progreso Financiero</li> <li>• Sesión 2 de Comunicación</li> </ul>
Estándar 2—Buscar y evaluar información financiera de una variedad de fuentes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 2 de Progreso Financiero</li> <li>• Sesión 3 de Gastos y Pagos</li> </ul>
Estándar 3—Resumir las principales leyes de protección al consumidor.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 2 de Presupuestos</li> </ul>
Estándar 4—Tomar decisiones financieras considerando sistemáticamente las alternativas y las consecuencias.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 2 de Aspiraciones</li> <li>• Sesión 3 de Progreso Financiero</li> </ul>

<b>Estándar de Jump\$tart</b>	<b>Sesión de Bank It</b>
Estándar 5—Encontrar estrategias de comunicación para hablar de temas financieros.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 1 de Aspiraciones</li> <li>• Sesión 2 de Elementos del Éxito</li> <li>• Sesión 1 de Progreso Financiero</li> <li>• Sesión 1 de Comunicación</li> <li>• Sesión 2 de Comunicación</li> </ul>
Estándar 6—Controlar la información personal.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 3 de Comunicación</li> </ul>
<b>Ingresos y Profesiones</b>	
Estándar 1—Explorar posibles profesiones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 1 de Aspiraciones</li> <li>• Sesión 2 de Trabajo e Ingresos</li> </ul>
Estándar 2—Buscar fuentes de ingreso personal.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 1 de Trabajo e Ingresos</li> </ul>
Estándar 3—Describir los factores que afectan el pago que uno recibe después de impuestos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 3 de Trabajo e Ingresos</li> </ul>
<b>Planificación y Administración Monetaria</b>	
Estándar 1—Elaborar un plan de ahorro y gasto.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 1 de Presupuestos</li> <li>• Sesión 3 de Ahorro y Deudas</li> <li>• Sesión 2 de Gastos y Pagos</li> </ul>
Estándar 2—Elaborar un sistema para llevar y utilizar registros financieros.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 1 de Presupuestos</li> <li>• Sesión 2 de Presupuestos</li> <li>• Sesión 3 de Presupuestos</li> </ul>
Estándar 3—Describir la forma de usar diferentes métodos de pago.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 3 de Presupuestos</li> <li>• Sesión 1 de Gastos y Pagos</li> </ul>
Estándar 4—Aplicar conocimientos de consumidor a las decisiones de compras.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 3 de Gastos y Pagos</li> </ul>
Estándar 5—Considerar hacer donaciones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 1 de Donaciones y Voluntariado</li> <li>• Sesión 2 de Donaciones y Voluntariado</li> <li>• Sesión 3 de Donaciones y Voluntariado</li> </ul>
Estándar 6—Elaborar un plan financiero personal.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 3 de Aspiraciones</li> </ul>
Estándar 7—Considerar el objeto y la importancia de un testamento.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión 1 de Seguros y Testamentos</li> </ul>

Estándar de Jump\$start	Sesión de Bank It
<b>Crédito y Deudas</b>	
Estándar 1—Identificar el costo y las ventajas de diferentes tipos de crédito.	• Sesión 1 de Préstamos
Estándar 2—Explicar el propósito de un historial de crédito e identificar los derechos del prestatario respecto a su informe de crédito.	• Sesión 2 de Préstamos
Estándar 3—Describir las formas de evitar o corregir problemas de deudas.	• Sesión 3 de Préstamos
Estándar 4—Resumir las principales leyes de crédito del consumidor.	• Sesión 3 de Comunicación
<b>Manejo de Riesgos y Seguros</b>	
Estándar 1—Identificar tipos comunes de riesgo y métodos básicos de manejo de riesgo.	• Sesión 2 de Presupuestos • Sesión 1 de Seguros y Testamentos
Estándar 2—Explicar el propósito y la importancia de los seguros de propiedad y de responsabilidad civil.	• Sesión 3 de Seguros y Testamentos
Estándar 3—Explicar el propósito y la importancia de los seguros de salud, discapacidad y vida.	• Sesión 2 de Seguros y Testamentos
<b>Ahorro e Inversión</b>	
Estándar 1—Hablar de cómo el ahorro contribuye al bienestar financiero.	• Sesión 1 de Ahorro y Deudas
Estándar 2—Explicar cómo la inversión crea riqueza y ayuda a lograr objetivos financieros.	• Sesión 1 de Inversiones • Sesión 2 de Ahorro y Deudas
Estándar 3—Evaluar las alternativas de inversión.	• Sesión 2 de Inversiones
Estándar 4—Describir cómo comprar y vender inversiones.	• Sesión 2 de Inversiones • Sesión 3 de Inversiones
Estándar 5—Explicar cómo los impuestos afectan el rendimiento de las inversiones.	• Sesión 3 de Inversiones
Estándar 6—Investigar cómo las agencias que regulan los mercados financieros protegen al inversionista.	• Sesión 3 de Comunicación

Para más información sobre los estándares nacionales para la educación financiera desde kinder al grado 12 (*National Standards in K-12 Personal Finance Education*) de la coalición de Jump\$start para el aprendizaje financiero personal (*Jump\$start Coalition for Personal Financial Literacy*), vean [www.jumpstart.org](http://www.jumpstart.org). Pueden descargar gratuitamente una copia en [www.jumpstart.org/national\\_standardsK12.html](http://www.jumpstart.org/national_standardsK12.html).

# Planificar una Actividad

## Cuál Es Su Público y Su Objetivo

Tenga claro cuál es su público. ¿Está haciendo una presentación a los padres o a los adolescentes? Si es a estos últimos, ¿a qué grupo de edad se está dirigiendo? (los de menor edad son muy diferentes a los adolescentes mayores). Sea también consciente del nivel de alfabetización del público y su dominio del idioma. Trate de reducir el tamaño del taller a entre 5 y 20 participantes. Puede ver ideas sobre qué sesiones presentar a los padres en la página 19 y cuáles presentar a los adolescentes en la página 34. Respecto a la estrategia, puede encontrar ideas en la página 13, bajo “Decidir Su Estrategia”.

## Coordinación con el Colaborador de la Comunidad

Aunque se pueden usar las Sesiones de Bank It sin ayuda de un colaborador de la comunidad, muchos bancos han descubierto que es útil trabajar con una organización comunitaria. En la actualidad muchas familias pueden sentirse incómodas o inseguras si los talleres se imparten en un banco. Es posible que ciertas poblaciones (como los inmigrantes recientes) no sepan cómo funciona un banco y las ventajas que puede ofrecerles para administrar su dinero. Algunos padres se sienten incómodos asistiendo a reuniones en un edificio escolar o en el contexto de una escuela, por lo que, al colaborar con una entidad de la comunidad, generalmente es más fácil contactar con padres y adolescentes a quienes no se tiene acceso de otra forma. Las organizaciones comunitarias están acostumbradas a tratar con poblaciones específicas y pueden ayudarle a encontrar formas de dirigirse a la gente, atraerla para que participe y lograr que se entusiasme con el programa de Bank It. Asimismo, muchas organizaciones de la comunidad están interesadas en colaborar con instituciones financieras para crear lazos entre sectores. Si trabajan juntos, pueden encontrar incluso formas más efectivas de elevar la educación financiera de los padres y adolescentes. Al colaborar con una entidad de la comunidad, se aseguran de que todos los pasos del proceso funcionen debidamente. Comuníquense frecuentemente entre ustedes para que cada uno esté haciendo lo que el otro espera. Algunos presentadores de los talleres establecen una relación con el colaborador de la comunidad y tienen reuniones frecuentes (o se mantienen en contacto telefónico o por correo electrónico) a medida que se organiza el programa de Bank It. Trabajen en coordinación para decidir las fechas, la convocatoria de los participantes, la obtención de materiales, el espacio y los preparativos de los talleres para que el programa tenga éxito.

## Confirmación de Fecha y Lugar

Póngase en contacto con el colaborador de la comunidad por lo menos con dos meses de antelación al taller para decidir las fechas de la capacitación, el horario, el lugar, la forma de convocar a la gente y los preparativos de transporte de los asistentes. Déle a dicha entidad una copia de la Guía para los Colaboradores de la Comunidad, la cual puede descargarse de [www.bankit.com/esp](http://www.bankit.com/esp). Después de la reunión inicial con el colaborador, vuelva a ponerse en contacto con él para confirmar que dicha entidad entiende las responsabilidades que le corresponden, las cuales aparecen en la mencionada Guía. No suponga que el colaborador de la comunidad se está encargando del proyecto simplemente

porque dijo que iba a hacerlo. Manténgase en contacto de forma regular para asegurarse de que ambos (usted y el colaborador) avanzan en los preparativos.

## Hacer Correr la Voz

Promueva el taller en su banco y, con el colaborador de la comunidad, en las escuelas locales, el vecindario y por correo. Use los sistemas que ya existan y hayan funcionado en otras capacitaciones que se hayan realizado en la comunidad. Debido a que la gente está ocupada, los organizadores frecuentemente consideran de utilidad llamar por teléfono a las personas que se han inscrito en el taller para recordarles que asistan.

## Obtención de los Materiales

Cada Sesión tiene una lista de los materiales que se necesitan para presentarla. Comience descargando la Sesión y leyéndola en su totalidad. Resalte los materiales que debe obtener. Haga suficientes fotocopias para que todos los participantes tengan una hoja de apuntes y el formulario de evaluación, al igual que cualquier otro material que planea distribuir. Si piensa usar la presentación en PowerPoint, descárguela de antemano y compruebe que funciona. También necesitará una computadora portátil, un proyector y una pantalla grande o una pared donde hacer la proyección. Asegúrese de tener cables eléctricos de extensión (alargadores) en caso de que los enchufes estén más lejos de lo que espera. Si no tiene acceso a una computadora portátil con el correspondiente proyector, considere usar un proyector de acetatos, e imprima para ello en las hojas transparentes la presentación de PowerPoint que se ofrece en PDF. Si tampoco dispone de un proyector de acetatos, considere imprimir la presentación de PowerPoint en papel normal para entregársela a cada participante.

## Familiarizarse con la Capacitación y el Tiempo Asignado

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

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

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

## Considerar Actividades Opcionales

Al final de cada Sesión, encontrará una serie de actividades opcionales. Si es posible, incorpórelas en la sesión. Entre ellas se encuentran las siguientes:

- Un material para repartir
- Una presentación en PowerPoint PDF
- Una tarea para que los participantes realicen antes de la próxima sesión

## Concentrarse en Fomentar Relaciones

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

## Hacer Lo que Dé Buenos Resultados

Estos talleres han sido diseñados para que sean fáciles de usar y estén listos para presentarse. Han sido creados en respuesta a las opiniones recibidas en múltiples lugares piloto donde tuvo lugar su aplicación por Capital One (en Richmond, Virginia; Houston, Texas; Baton Rouge, Luisiana; y la ciudad de Nueva York). Han sido diseñados para que el presentador pueda prepararse e impartir el taller sin dificultades, lograr que los asistentes participen activamente y facilitar el manejo de la clase. Al mismo tiempo, usted puede tener actividades adicionales u otros métodos que mejoren los resultados de aprendizaje de la sesión. Siempre que imparta el contenido en una forma de fácil aprendizaje, le instamos a utilizar su propia experiencia y creatividad para ofrecer la mejor sesión posible.

## Evaluación

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

Considere usar el cuestionario que aparece en la página 55 “Qué Quiere Aprender”, para averiguar sobre qué temas desean saber más los participantes. De esta forma, los participantes no sólo pueden opinar sobre las sesiones que usted escoja, sino que también le da a usted la oportunidad de adaptar las presentaciones a sus necesidades e intereses.

## ¿Qué Quiere Aprender?

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

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

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

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

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



# Recursos y Materiales

## Glosario Financiero

El mundo financiero usa muchos términos y frases. La siguiente no es una lista exhaustiva, sino que solamente cubre términos y conceptos básicos que se utilizan en Bank It.

**Acciones** – Participaciones en el capital de una empresa pública.

**Ahorro** – El dinero que se guarda para gastarlo en el futuro.

**Albacea** – Persona u organización designada para hacer cumplir el testamento a la muerte del testador.

**AnnualCreditReport.com** – Un sitio web que tiene información de crédito de las tres agencias principales de información de crédito: Equifax, Experian y TransUnion.

**Artículo de colección** – Un objeto físico que se considera un bien financiero. Dichos artículos pueden ser antigüedades, joyas o colecciones de cosas valiosas, como sellos de correos, monedas y obras de arte.

**ATM (Cajero automático)** – Una terminal de computadora que enlaza con una cuenta bancaria y permite sacar dinero y depositar cheques.

**Banco** – Una institución financiera que ofrece servicios como cuentas de cheques, cuentas de ahorros y préstamos. Los bancos tienden a ser instituciones autorizadas y reguladas, ya sea por el gobierno federal o por un gobierno estatal.

**Beneficiario** – La persona u organización que hereda los bienes que se incluyen en un testamento.

**Bienes** – Cosas de valor monetario que uno tiene en propiedad, como dinero en efectivo, una vivienda, acciones y fondos mutuos, bonos,

cuentas personales de inversión para la jubilación (IRA) y artículos de colección.

**Bono** – Un certificado mediante el que se presta dinero a una empresa o al gobierno, los cuales con el tiempo lo devuelven con intereses.

**Buenas referencias laborales** – Las buenas referencias laborales son expedidas por alguien que puede hablar positivamente de las cualidades de un candidato como persona y empleado.

**Cajas de Ahorro y Préstamos** – Instituciones financieras que ofrecen instrumentos de ahorro y préstamo (principalmente hipotecas). En inglés se llaman *Savings and Loans (S & L)*.

**Cargo por financiamiento** – El cargo por tomar dinero prestado o usar el crédito.

**Cargo por sobrepasar el límite de crédito** – Es lo que una empresa de tarjeta de crédito le cobra por sobrepasar su cantidad máxima de crédito. Cada tarjeta de crédito que usted tiene indica el límite máximo, como \$3,000, \$5,000 u otra cantidad. Se le cobra un cargo si gasta más de dicha cantidad con la tarjeta.

**Cartera financiera diversificada** – Poner dinero en una serie de inversiones diferentes para ganar lo más posible con el menor riesgo.

**Cartera** – Un resumen de lo que el inversionista particular tiene en propiedad, como acciones, bonos, fondos mutuos y propiedad inmobiliaria.

**Cheque** – Una orden escrita solicitando la transferencia de dinero de una cuenta a otra (ya sea personal o de una empresa).

**Comparación en las compras** – Una forma de cotejar el precio y el valor de dos productos (o servicios) que se ofrecen en dos lugares diferentes.



**Conducta peligrosa** – Una acción arriesgada, como que los adolescentes beban alcohol, lo cual interfiere con su desarrollo.

**Conductas positivas para el desarrollo** – Son las que necesitan tener los jóvenes para triunfar (como por ejemplo ayudar a los demás).

**Consumidor** – Una persona que compra bienes y servicios.

**Contrato** – Un acuerdo entre dos personas o entre una persona y una empresa.

**Cooperativa de crédito** – Una institución financiera que pertenece a los afiliados y es administrada por ellos.

**Crédito a plazos** – El crédito que uno promete pagar a plazos (mensuales o de otra forma). Las tiendas de muebles y electrodomésticos suelen ofrecer este tipo de crédito.

**Crédito por el uso de servicios** – El que se obtiene al utilizar un servicio público, como electricidad, gas, agua o teléfono. El servicio se recibe con antelación y se promete pagarlo cuando llegue la factura.

**Crédito** – Una forma de tomar dinero prestado que hay que devolver más adelante.

**Cuenta de ahorros** – Una cuenta en una institución financiera (como un banco comercial, una cooperativa de crédito o una caja de ahorros) que nos estimula a ahorrar. La mayoría de las cuentas de ahorros pagan intereses y permiten retiros mínimos de dinero.

**Cuenta de cheques** – Una cuenta en una institución financiera (como un banco comercial o una cooperativa de crédito) que insta al usuario a hacer muchos depósitos y retiros de dinero.

**Cuenta personal de inversión para la jubilación (IRA, por sus siglas en inglés)** – Una cuenta de inversión que ayuda a ahorrar para la jubilación.

**Declaración del valor financiero neto o situación patrimonial** – Un estado financiero que muestra la solvencia de la persona en un

momento determinado. Incluye lo que la persona tiene (activos) y lo que debe (pasivos).

**Deducible** – La cantidad de dinero que la persona asegurada tiene que cubrir antes de que la compañía de seguros comience a pagar las reclamaciones que se hagan.

**Deuda** – El dinero que uno debe.

**Dinero en efectivo** – Dinero en la moneda que se utilice en el país. Por ejemplo, dólares y centavos en los Estados Unidos.

**Dividendo** – Utilidades provenientes de la inversión en acciones o de la participación en el capital de una cooperativa de crédito.

**Donación de beneficencia** – Una donación (ya sea dinero u objetos) para personas necesitadas.

**Donaciones** – Algo que hacemos para bien de los demás. Podemos donar dinero, cosas o nuestro tiempo.

**Economía** – Un sistema para usar recursos limitados a fin de satisfacer las necesidades y deseos ilimitados de un grupo de personas.

**Educación financiera** – La capacidad de aplicar lo que uno sabe (conocimiento) o lo que puede hacer (competencia) para administrar bien el dinero.

**Elemento Fundamental del Desarrollo** – Una de las 40 cualidades y experiencias positivas de sentido común que influyen en las decisiones de los jóvenes y les ayudan a convertirse en adultos compasivos y responsables. Entre los elementos fundamentales del desarrollo, se encuentran el 30–Responsabilidad y el 10–Seguridad.

**Elementos Fundamentales del Desarrollo** – Cuarenta cualidades y experiencias positivas de sentido común que influyen en las decisiones de los jóvenes y les ayudan a convertirse en adultos compasivos y responsables.

**Equifax** – Una de las agencias de información de crédito que recoge información para preparar los informes de crédito de los consumidores. Dichos

consumidores pueden solicitar su propio informe y puntuación crediticia de Equifax. La puntuación crediticia usa el sistema VantageScore, con calificaciones de 501 a 990.

**Estado de cuenta de tarjeta de crédito** – Es un estado de cuenta que el cliente recibe (por lo general mensualmente), en el que aparecen todas las compras efectuadas con la tarjeta de crédito el mes anterior, cuánto se adeuda, el cargo por financiamiento y la tasa de interés.

**Estafa** – Una estratagema para engañar a alguien que con frecuencia resulta en robo de dinero o identidad.

**Experian** – Una de las agencias de información de crédito que recoge información para preparar los informes de crédito de los consumidores, los cuales pueden solicitar su propio informe y puntuación crediticia de esta agencia. La puntuación crediticia usa el sistema VantageScore, con calificaciones de 501 a 990.

**FDIC** – Siglas de *Federal Deposit Insurance Corporation* (Corporación Federal para Seguros de Depósitos Bancarios). Los depósitos en las instituciones aseguradas por la FDIC están protegidos por el gobierno federal.

**FICA** – Siglas de *Federal Insurance Contributions Act* (Ley de Contribución al Seguro Federal). Nombre oficial del Seguro Social.

**FICO** – Siglas de *Fair Isaac Corporation*. Esta organización creó el primer sistema de puntuación crediticia en los Estados Unidos. En este sistema, las calificaciones (o puntuación de crédito) van de 300 a 850. Cuanto más alto el número, mejor.

**Filantropía** – El acto de donar dinero, bienes o servicios para ayudar a los necesitados.

**Financiero** – Referente al dinero o cuestiones monetarias.

**Fondo de emergencia** – El dinero que se ahorra para hacer frente a posibles imprevistos.

**Fondo mutuo** – Una mezcla de diversos fondos de inversión.

**Garantía extendida** – El consumidor puede comprar una garantía (o declaración por escrito del fabricante comprometiéndose a reparar o reemplazar toda pieza defectuosa) que valga por un período de tiempo adicional al de la garantía normal.

**Garantía** – Una declaración por escrito del fabricante de un artículo comprometiéndose a repararlo o reemplazar cualquier pieza defectuosa.

**Gasto** – Algo en lo que se emplea el dinero. Un gasto fijo, como el alquiler o la hipoteca mensual, es constante y recurrente. Un gasto variable, como alimento y comida, puede cambiar.

**Gasto** – Uso del dinero para comprar bienes o servicios.

**Guardián o tutor** – Una persona nombrada en un testamento para encargarse de los hijos menores de edad del difunto.

**Hijo menor de edad** –Cualquier hijo que sea menor de 18 años.

**Hipoteca** – Un préstamo para pagar una vivienda.

**I-9** – El formulario I-9 se utiliza para verificar el derecho a empleo de la persona.

**Impuesto** – Un cargo federal, estatal o local sobre la persona. Los trabajadores pagan impuestos mediante deducciones de sus cheques de nómina. Los consumidores suelen pagarlos en el momento de hacer una compra o pagar por un servicio. Los impuestos se utilizan para la construcción de carreteras, educación pública y otros servicios sociales.

**Informe de crédito** – Un informe con el historial de crédito y la información personal del consumidor.

**Ingreso** – El dinero que uno gana.

**Institución financiera** – Un lugar (como un banco comercial, una caja de ahorros y préstamos, o

una cooperativa de crédito) que ofrece servicios y productos monetarios.

**Intereses** – El costo de tomar dinero prestado. El consumidor paga intereses sobre el dinero que obtiene mediante préstamos y tarjetas de crédito. Por otro lado, gana intereses si tiene cuentas en instituciones financieras que los paguen.

**Inversión** – Usar fondos para comprar algo con vistas a ganar dinero en el futuro. Entre los ejemplos de inversión se encuentran una casa, acciones, bonos, las cuentas personales de inversión para la jubilación (IRA), y las cuentas de ahorros que pagan intereses.

**IRA** – Cuenta personal de inversión para la jubilación. Es una inversión que ayuda a ahorrar para la jubilación.

**Juego de Azar** – Es usar el dinero para ganar más dinero corriendo el riesgo de perderlo, como en la lotería, el póker o los juegos de los casinos.

**Ley de Declaración de Veracidad en los Préstamos (*Truth in Lending Act*)** – Una ley federal que protege a los consumidores en las transacciones de crédito. También se denomina Ley de Protección del Crédito del Consumidor (*Consumer Credit Protection Act*).

**Ley de Protección del Crédito del Consumidor (*Consumer Credit Protection Act*)** – Una ley federal que protege a los consumidores en sus transacciones de crédito. También se conoce por el nombre de Ley de Declaración de Veracidad en los Préstamos (*Truth in Lending Act*).

**Ley de Veracidad en la Información de Ahorros (*Truth in Savings Act*)** – Ley federal que protege a los consumidores que abren cuentas de ahorros.

**Línea de crédito** – Un acuerdo para tomar dinero prestado hasta un límite máximo establecido.

**Manejo del riesgo** – Una forma de evitar o reducir las pérdidas mediante la obtención de seguros o haciendo inversiones diversificadas.

**Meta financiera a corto plazo** – Una meta financiera que uno se propone lograr en menos de un año.

**Meta financiera a largo plazo** – Una meta financiera a cumplir en cinco años o más.

**Meta financiera a medio plazo** – Una meta financiera a cumplir entre uno y cinco años.

**Meta financiera** – El objetivo monetario que uno se propone.

**Obligación** – Algo que uno debe, como la deuda de una tarjeta de crédito o hipoteca.

**Organización de beneficencia** – Un tipo de organización sin fines de lucro dedicada a una causa específica o al bien común.

**Organización sin fines de lucro** – Un tipo de empresa que no busca un beneficio económico sino que usa su capital para cumplir con su misión y objetivos.

**Pago bruto** – Un sueldo o salario antes de las deducciones (de impuestos, costos de seguro médico, etc.).

**Pago electrónico de facturas** – Forma de pago mediante una cuenta bancaria por Internet.

**Pago inicial** – El pago que se hace inicialmente para la compra de algo que se financia con un préstamo u otra transacción monetaria.

**Pago neto** – La cantidad que queda en su cheque de nómina después de restar del salario o sueldo bruto las deducciones correspondientes (impuestos, seguro médico y otras prestaciones).

**Pago por Internet** – El pago de una factura mediante una cuenta por Internet.

**Plan de gasto** – Un presupuesto.

**Plan de pago a plazos** – Un acuerdo que especifica cuánto se ha tomado prestado y cuánto tiempo hay para pagarlo, así como el costo de pagar a plazos.

**Plan financiero** – (Ver “Plan financiero personal”).

**Plan financiero personal** – Un esquema general de su situación monetaria. Puede incluir un presupuesto, metas financieras, así como un estado de situación patrimonial, estado de movimientos de dinero en efectivo, un plan de seguros y un plan de inversión.

**Planes para enriquecerse rápidamente** – Una forma de hacer dinero con poco esfuerzo que supuestamente genera mucha ganancia en poco tiempo. Deben evitarse.

**Plazo** – Un pago que uno hace dentro de un plan de pagos.

**Política de devolución** – La política establecida por una tienda para aceptar devoluciones de compras.

**Póliza de seguro** – Un documento que muestra el tipo de seguro que uno tiene y las condiciones y plazos del mismo.

**Prestaciones laborales** – Una compensación adicional que el empleado recibe aparte de su salario o sueldo, como seguro médico, vacaciones pagadas, días por enfermedad, servicio de guardería, y otros tipos de seguro.

**Préstamo** – Dinero que uno recibe con el compromiso de devolverlo más adelante.

**Presupuesto** – Una forma de dar seguimiento al dinero para asegurarse de no gastar más de lo que uno gana.

**Prima** – El dinero que paga (generalmente de forma mensual o anual) para mantener un seguro.

**Profesión** – Es un trabajo que le permite a la persona sentirse realizada y útil.

**Prospecto** – Un documento legal de una empresa que describe las inversiones que ésta ofrece.

**Publicidad** – Una forma de animar a la gente a comprar un producto o servicio.

**Puntuación crediticia** – Un número que muestra a los prestamistas lo arriesgado o prudente que es prestarle dinero a usted. Cuanto más alta la

puntuación, mejor. Es como un promedio de notas académicas pero refiriéndose a su crédito.

**Quiebra o bancarrota** – Una calificación legal que certifica que la persona no puede pagar a tiempo sus facturas. Asimismo, esta calificación legal establece un sistema de pago para que pueda pagar dichas deudas en un plazo más largo, a la vez que se hace con el control de su dinero.

**Recibo** – Un papel que registra una transacción monetaria.

**Reclamación** – Una petición presentada ante una compañía de seguros solicitando el pago correspondiente a la cobertura de un plan de seguros debido a un accidente u otra situación cubierta bajo el seguro.

**Referencia laboral** – (Ver “Buenas referencias laborales”).

**Registro del gasto diario** – Una forma de estar al tanto del dinero que uno gasta en diferentes categorías.

**Regla de 72** – Una ecuación útil matemática que ayuda a calcular el rendimiento de una inversión. Consiste en dividir 72 por la tasa de interés que uno percibe para obtener el número de años que tarda en duplicarse el dinero.

**Renta o alquiler** – Una tarifa (generalmente mensual) por vivir en la propiedad de otro.

**Reposesión** – El acto de quitarle a alguien alguna propiedad por no poder acabar de pagarla en el período de tiempo establecido por el prestamista para ello.

**Retención salarial** – Es el dinero que se saca del cheque de nómina para pagar lo que una persona debe por manutención de menores, haberse declarado en quiebra, pagos atrasados de impuestos, u otra cosa que no se haya pagado a tiempo.

**Riesgo** – La medida de una posible pérdida, ya sea en inversiones o seguros.

**Robo de identidad** – Una forma de fraude en la que alguien le roba a uno la identidad para tener acceso a sus fondos y puntuación crediticia.

**Salario** – El pago que uno recibe por hora de trabajo.

**Seguro Social** – Un programa del gobierno federal que ofrece prestaciones de discapacidad y jubilación, así como prestaciones para los beneficiarios que sobrevivan al titular. Oficialmente se conoce por las siglas FICA (*Federal Insurance Contributions Act* – Ley de contribución al seguro federal). A todos los trabajadores en Estados Unidos se les retiene una cantidad de su cheque de nómina para costear el programa del Seguro Social (FICA).

**Seguro** – Un servicio que protege a la persona contra una pérdida específica. Es un instrumento de manejo del riesgo. Entre las formas comunes de seguro se encuentran los de automóvil, salud, vivienda, vida e inquilino.

**Sueldo** – El pago que uno recibe por su trabajo (generalmente indicado en forma de cantidad mensual o anual). No es un pago por hora sino por el trabajo que se realiza.

**Tarjeta con un valor almacenado (prepagada)** – Tarjeta que tiene una cantidad fija de dinero, como una tarjeta de regalo.

**Tarjeta de crédito** – Una tarjeta de plástico que autoriza a una persona a comprar un artículo y pagarlo más adelante cuando reciba el estado de cuenta de la tarjeta de crédito.

**Tarjeta de débito** – Una tarjeta de plástico cuyos fondos están ligados a una cuenta. Los fondos salen de la cuenta en el momento de usar la tarjeta de débito.

**Tarjeta de regalo** – Una tarjeta de plástico que contiene una cantidad de dinero fija. También se denominan tarjetas con un valor almacenado (prepagadas).

**Testamento** – Un documento legal que expresa cómo quiere la persona que se manejen su

propiedad y objetos de valor después de su muerte.

**Tienda de canje de cheques** – Una tienda que canjea cheques (ya sean personales, del gobierno o de nómina) cobrando una comisión por ello.

**Titular de póliza** – Una persona que tiene una póliza de seguros.

**Tomar prestado** – Se refiere a recibir dinero de alguna fuente con la promesa de pagarlo después.

**Trabajo** – Una forma de ganar dinero prestando un servicio o realizando una tarea.

**Transacción** – Un intercambio específico de dinero, como un cheque de pago o un recibo que muestra la compra hecha en una tienda.

**TransUnion** – Una de las agencias de información de crédito que recoge datos de los informes de crédito de los consumidores. Estos pueden solicitar su informe y puntuación de crédito de la misma. Dicha puntuación es por el sistema VantageScore y oscila entre 501 y 990.

**Usurero** – Alguien que presta dinero y cobra un interés excesivo y exorbitante.

**VantageScore** – Una calificación de crédito utilizada por las tres agencias principales de información de crédito: Equifax, Experian y TransUnion. Dicha calificación oscila entre 501 y 990.

**W-2** – Un formulario tributario federal que indica cuánto paga el empleador al empleado en un año calendario.

**W-4** – Un formulario que le indica al empleador cuánto retener de su cheque en concepto de impuestos.



## Información Útil

### Materiales con Información de Fondo

*Annual Back-to School Survey* de Capital One Financial (McLean, Va.: Capital One, 2009). La encuesta anual de Capital One Financial sobre las compras que se hacen al comienzo del año escolar muestra que los padres continúan perdiendo oportunidades de hablar con sus hijos sobre conceptos básicos de administración monetaria. En el sondeo de este año, que incluyó a más de 1,000 padres y adolescentes, se descubrió que la crisis económica ha llevado a la reducción de las compras al comienzo del año escolar, pero la mayoría de los padres dudan en hablar de este cambio con sus hijos.

*An Asset Builder's Guide to Youth and Money*, por Jolene L. Roehlkepartain (Minneapolis, Minn.: Search Institute, 1999). Este libro de ejercicios ayuda a capacitadores, padres y adolescentes a explorar sus creencias y valores sobre el dinero, así como a adquirir una verdadera capacidad y competencia financiera que responda a sus valores y prioridades. Está relacionado con el marco de los 40 Elementos Fundamentales del Desarrollo.

*The Financial Literacy of Young American Adults*, por Lewis Mandell (Washington, D.C.: Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy, 2008). Este informe contiene los resultados de las pruebas (a elegir respuesta acertada) realizadas sobre competencia financiera básica entre estudiantes de secundaria y universidad en todo Estados Unidos. El estudio revela que la educación financiera de los estudiantes de secundaria está al nivel más bajo de la historia.

*Parents, Youth and Money Survey*, por TIAA-CREF (Nueva York: TIAA-CREF, 2001). Este informe descubrió que, si bien los padres piensan que la educación financiera es importante, muchos no están suficientemente preparados para enseñar o dar un buen ejemplo de capacidad financiera a sus hijos.

*Teens and Financial Education Survey*, por National Consumers League (Washington, D.C.: National Consumers League, 2001). Este informe concluye que los adolescentes de este país cuentan con una educación financiera insuficiente.

*Volunteering and Giving among Teenagers 12 to 17 Years of Age: Findings from a National Survey*, 1996 Edition, por Virginia A. Hodgkinson y Murray S. Weitzman (Washington, DC: Independent Sector, 1997). Este informe y sus actualizaciones periódicas ofrecen parte de la escasa información sistemática que existe sobre los hábitos de voluntariado y donaciones de los jóvenes.

*What Kids Buy and Why: The Psychology of Marketing to Kids*, por Dan S. Acuff, con Robert H. Reiher (Nueva York: Free Press, 1999). Este libro examina los hábitos de compra de la gente joven y los relaciona con lo que necesitan para su desarrollo. Ofrece información sobre el tipo de enfoque que se usa a nivel publicitario para atraer a los adolescentes como consumidores.

### Conozca a Su Público

El sitio web de Black Money Matters, <http://www.blackmoneymatters.com/>, incluye artículos sobre la enseñanza de temas monetarios para adolescentes. Ver *Teaching My Teen the Value of a Dollar*, <http://>

[www.blackmoneymatters.com/Youth-Related/Youth-Related-Articles/Teaching-My-Teen-the-Value-of-A-Dollar.html](http://www.blackmoneymatters.com/Youth-Related/Youth-Related-Articles/Teaching-My-Teen-the-Value-of-A-Dollar.html).

*Financial Education and Asset Building Programs for Welfare Recipients and Low Income Workers: The Illinois Experience*, por Dory Rand (Washington, D.C.: Brookings Institute, April 24). Texto completo en Internet: [http://www.brookings.edu/urban/pubs/20040413\\_doryrand.pdf](http://www.brookings.edu/urban/pubs/20040413_doryrand.pdf).

*In the Black: The African-American Parent's Guide to Raising Financially Responsible Children*, por Fran Harris (Nueva York: Fireside, 1998). Fran Harris afirma que la actitud de la población afroamericana hacia el dinero contribuye a muchos de los dilemas sociales de este grupo étnico. En este libro de fácil lectura y actitud realista, el autor trata de disipar las ideas falsas que existen sobre el dinero y ofrece consejos prácticos para ayudar a los niños afroamericanos a adoptar hábitos financieros más sanos.

El Programa de Desarrollo Comunitario del Consejo Nacional de La Raza —*National Council of La Raza (NCLR)'s Community Development Program*— tiene por objeto promover comunidades sanas mediante la creación de riqueza social, política y económica. NCLR desea incrementar de forma medible el nivel de activos líquidos, no líquidos e institucionales con los que cuenta la comunidad hispana/latina. Esta organización, con sede en Washington, D.C., tiene información útil en su sitio web, [www.nclr.org](http://www.nclr.org).

Native Financial Education Coalition (NFEC) se une a los gobiernos y organizaciones locales, regionales y nacionales para promover la educación financiera de las comunidades indígenas en los Estados Unidos. Trabajando en colaboración, los miembros de la NFEC tratan de elevar la concienciación social de la falta de educación financiera entre las poblaciones indígenas mediante la divulgación, investigación y políticas. La NFEC tiene su sede en Palm Beach Gardens, Florida, y su sitio web es [www.nfec.info](http://www.nfec.info).

*Providing and Funding Financial Literacy Programs for Low-Income Adults and Youth*, por Pamela Friedman. The Finance Project publicó el documento *Finance Project Strategy Brief* en septiembre de 2005, el cual puede obtenerse por Internet en <http://76.12.61.196/publications/FESfinancialliteracy.pdf>

*Teaching Financial Literacy to Spanish-Speakers*. Un grupo de expertos habla de cómo enseñar conceptos financieros a la comunidad hispana. Este sitio web incluye una presentación en PowerPoint para los clientes latinos. Vean [http://www.money-wise.org/articles/teaching\\_financial\\_literacy\\_to\\_spanish\\_speakers](http://www.money-wise.org/articles/teaching_financial_literacy_to_spanish_speakers).

## Recursos para los Padres

*First National Bank of Dad*, por David Owen (Nueva York: Simon & Schuster, 2007). Este libro ofrece sugerencias útiles para enseñarles a los niños el valor del dinero. El autor sugiere establecer “un banco de papá” o “banco de mamá” para que los niños practiquen cómo ahorrar, manejar el dinero e invertir.

*Kids, Parents and Money: Teaching Personal Finance from Piggy Bank to Prom*, por Willard S. Stawski (Nueva York: John Wiley & Sons, 2000). Escrito por un ex corredor de la bolsa, este libro muestra cómo establecer prioridades en la familia y presenta los diversos pasos de un plan de enseñanza de buenos hábitos para ganar, ahorrar y gastar dinero.

*Money Doesn't Grow on Trees: A Parent's Guide to Raising Financially Responsible Children*, por Neale S. Godfrey y Carolina Edwards (Nueva York: Fireside, 2006). Este libro es probablemente el recurso más conocido para los padres sobre cómo enseñar a sus hijos a ser responsables con el dinero. Incluye ejercicios apropiados para diferentes edades, ejemplos específicos y consejos sobre cómo hacer frente a una gran variedad de situaciones.

*Prodigal Sons and Material Daughters*, por Nathan Dungan (Nueva Cork: Wiley, 2003). Este libro va más allá del aprendizaje financiero. Se concentra en tres áreas principales: compartir, ahorrar y gastar. Afirma que los niños tienen mucho acceso a dinero y sugiere formas útiles de enseñarles a usar bien su dinero.

*Raising Financially Fit Kids*, por Joline Godfrey (Berkeley, Calif.: Teen Speed Press, 2004). Este libro explica 10 destrezas financieras que los niños entre las edades de 5 a 18 años deben adquirir para estar preparados para manejar situaciones financieras.

*Raising Money Smart Kids*, por Janet Bodnar (Chicago: Kaplan, 2005). Este libro, escrito por la editora adjunta de Kiplinger's Personal Finance, y madre de tres hijos, ofrece formas prácticas de enseñar conceptos monetarios a los niños.

## Recursos para los Jóvenes

*The Everything Kid's Money Book*, por Brette McWhorter Sember (Holbrook, MA: Adams Media, 2008). Este libro contiene acertijos, rompecabezas, juegos para la estimulación de la mente, actividades artesanales y sitios web referentes a una gran variedad de temas monetarios, desde la historia del dinero hasta la banca y la inversión.

*Growing Money: A Complete Investing Guide for Kids*, por Gail Karlitz (Nueva York: Price Stern Sloan, 2001). Este útil libro presenta formas prácticas e interesantes de enseñar a los niños a invertir.

*Kids Guide to Money Cent\$*, por Keltie Thomas (Tonawanda, NY: Kids Can Press, 2004). Este libro de fácil lectura ofrece asesoría e ideas sencillas sobre todos los aspectos de las finanzas personales.

*Money Sense for Kids*, por Hollis Page Harman (Hauppauge, NY: Barton's Educational Series, 2004). Este libro aborda una gran variedad de temas financieros personales de interés para los jóvenes. También incluye juegos y rompecabezas relativos al dinero y una amena historia del sistema del dólar en los Estados Unidos.

*The New Totally Awesome Business Book for Kids*, por Arthur Bochner y Rose Bochner (New York: Newmarket Press, 2007). Este libro asesora a los jóvenes sobre cómo abrir un negocio y lograr que tenga éxito.



## Otras Organizaciones

### CONSUMER ACTION

Es una organización nacional sin fines de lucro que defiende causas dedicadas a la educación financiera y la protección del consumidor. Durante casi 40 años, ha protegido los derechos del consumidor y publicado materiales educativos en chino, inglés, coreano, español, vietnamita y otros idiomas.

Consumer Action  
221 Main Street, Suite 480  
San Francisco, CA 94105  
Telef.: 415-777-9635  
Fax: 415-777-5267

Correo electrónico: pulsen en la sección de “e-mail” del sitio web para enviar un mensaje electrónico.

[www.consumer-action.org](http://www.consumer-action.org)

### INDEPENDENT SECTOR

Es una organización líder en investigación de obras de beneficencia en los EE.UU. Su sitio web ofrece acceso a una amplia información sobre el voluntariado y las donaciones de jóvenes y adultos estadounidenses basada en los sondeos nacionales más recientes de la organización.

Independent Sector  
1200 18th Street, N.W., Suite 200  
Washington, D.C. 20036  
[www.independentsector.org](http://www.independentsector.org)

### JUMP\$TART COALITION FOR PERSONAL FINANCIAL LITERACY

Jump\$tart es una coalición nacional de organizaciones dedicadas a mejorar el aprendizaje financiero de los jóvenes desde kindergarten hasta la universidad mediante el apoyo a esta causa, la investigación y la publicación de estándares y materiales educativos. Jump\$tart trata de preparar a los jóvenes para tomar buenas decisiones financieras durante toda su vida. El propósito de la organización es evaluar el conocimiento financiero de los jóvenes adultos; establecer, diseminar y fomentar el uso de estándares educativos para los grados del kinder al 12; y promover la enseñanza del manejo de las finanzas personales. La organización realiza una encuesta cada dos años sobre aprendizaje financiero entre los estudiantes de la escuela secundaria (*high school*).

Jump\$tart Coalition  
919 18th Street, N.W. Suite 300  
Washington, D.C. 20006  
Teléf.: 888-453-8228  
Fax: 202-223-0321  
[www.jumpstartcoalition.org](http://www.jumpstartcoalition.org)

### JUNIOR ACHIEVEMENT

Trata de educar a los jóvenes sobre los negocios, la economía y la libre empresa. A principios del año 2000, lanzó un amplio programa de aprendizaje financiero por Internet para los estudiantes de secundaria sobre los ingresos, la administración financiera, el gasto y el crédito, el ahorro, la inversión y el manejo de riesgos.

Junior Achievement  
One Education Way  
Colorado Spings, CO 80906  
719-540-8000  
[www.ja.org](http://www.ja.org)

#### **K-12 EDUCATION IN PHILANTHROPY PROJECT**

Este proyecto se concentra en educar a los jóvenes sobre el sector independiente (organizaciones sin fines de lucro) y promover entre los estudiantes la capacidad de dar y ayudar. Se dedica a elaborar y diseminar lecciones, unidades y materiales para los grados del kinder al 12 que pueden introducirse en los programas normales de las escuelas. Dichas lecciones, estándares y otros materiales pueden obtenerse por Internet.

K-12 Education in Philanthropy Project  
Council of Michigan Foundations  
630 Harvey Street  
Muskegon, MI 49442-2398  
231-767-7205  
<http://k12edphil.org>.

#### **KIDS' MONEY**

Este sitio web ha sido concebido para que los padres puedan ayudar a sus hijos a establecer buenos hábitos de administración monetaria y responsabilidad financiera. También pueden ir a [www.kidsmoneystore.com](http://www.kidsmoneystore.com), el cual ofrece una variedad de libros sobre cuestiones monetarias para los niños y sus padres.

Kids' Money  
Box 681861  
Franklin, TN 37068  
[www.kidsmoney.org](http://www.kidsmoney.org)

#### **NATIONAL CHARITIES INFORMATION BUREAU**

Este lugar insta a personas de todas las edades a hacer donaciones con la debida información. Ofrece para ello una guía gratuita para donar de forma responsable y un formato de fácil acceso a información sobre cientos de organizaciones de beneficencia.

19 Union Square West  
New York, NY 10003  
212-929-6300  
[www.give.org](http://www.give.org).

#### **SEARCH INSTITUTE**

Esta organización sin fines de lucro se centra en la investigación y enseñanza del buen desarrollo de niños y jóvenes y en cómo pueden las instituciones y comunidades fomentar este buen desarrollo. Ofrece una variedad de instrumentos y recursos para escuelas, organizaciones de jóvenes, comunidades, familias, personas y otras organizaciones. Search Institute es patrocinador —junto con Capital One— del programa Bank It y publica *An Asset Builder's Guide to Youth and Money*.

Search Institute  
615 First Ave. NE, Suite 125  
Minneapolis, MN 55413  
800-888-7828  
[www.search-institute.org](http://www.search-institute.org).

#### **THE URBAN INSTITUTE**

Para promover políticas de responsabilidad social y estimular el debate público sobre las prioridades nacionales, The Urban Institute recoge y analiza datos, realiza investigación sobre políticas, evalúa programas y servicios, y educa a los estadounidenses sobre los principales temas y tendencias. Entre las publicaciones recientes relativas a la educación financiera, se encuentran las siguientes: *Financial Literacy Strategies: Where Do We Go from Here?* y *Can Financial Literacy Enhance Asset Building?*

The Urban Institute  
2100 M Street N.W.  
Washington, D.C. 20037  
Teléf.: 202-261-5687  
Fax: 202-467-5775  
[www.urban.org](http://www.urban.org)

### **WOODSTOCK INSTITUTE**

La misión de Woodstock Institute es encontrar y fomentar formas de proporcionar recursos económicos a las familias y comunidades de bajos ingresos y sectores minoritarios, así como hacer investigación al respecto. Colabora con organizaciones comunitarias, coaliciones locales y nacionales de justicia económica, académicos, autoridades normativas, instituciones financieras y fundaciones, entre otros. La guía *Evaluating Your Financial Literacy Program: A Practical Guide* puede ayudar a las organizaciones a descubrir qué da mejores resultados con sus clientes.

Woodstock Institute  
407 S. Dearborn, Suite 550  
Chicago, IL 60605  
Teléf.: 312-427-8070  
Fax:312-427-4007  
[www.woodstockinst.org](http://www.woodstockinst.org)

## Información sobre Capital One®

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

## Información sobre Search Institute®

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

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

## Permisos

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

Capital One y Search Institute elaboraron esta Guía Integral para el Presentador de los Talleres como parte de la iniciativa de educación financiera de Bank It.

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

Impreso en Estados Unidos de América.

Search Institute  
615 First Avenue NE, Suite 125  
Minneapolis, MN 55413  
612-376-8955  
800-888-7828  
[www.search-institute.org](http://www.search-institute.org)

## Fuentes

- <sup>1</sup> Benson, Peter. *All Kids Are Our Kids: What Communities Must Do to Raise Caring and Responsible Children and Adolescents*. Second Edition. San Francisco: Jossey-Bass, 2006, 66-67, 73, 81, 84-88. Benson, Peter; Scales, Peter; Leffert, Nancy; y Roehlkepartain, Eugene. *A Fragile Foundation: The State of Developmental Assets among American Youth*. Minneapolis: Search Institute, 1999, 161-165, 173-177.
- <sup>2</sup> Idem.
- <sup>3</sup> Cambridge Research Inc. *An Assessment of Financial Literacy Needs and Products for Low to Middle Income Youth and Families, Top-Line Summary*. Minneapolis: Cambridge Research Inc., mayo de 2008.
- <sup>4</sup> *Developmental Assets: A Profile of Youth, Executive Summary, Search Institute 1999-2000 Aggregate Dataset*. Minneapolis: Search Institute, septiembre 2001.
- <sup>5</sup> Scales, Peter; Benson, Peter; y Roehlkepartain, Eugene. *Grading Grown-Ups: American Adults Report on Their Real Relationships with Kids*. Minneapolis: Lutheran Brotherhood y Search Institute, 2001.
- <sup>6</sup> Benson, Peter. *All Kids Are Our Kids: What Communities Must Do to Raise Caring and Responsible Children and Adolescents*. Segunda edición. San Francisco: Jossey-Bass, 2006, 81.
- <sup>7</sup> Benson, Peter. *All Kids Are Our Kids: What Communities Must Do to Raise Caring and Responsible Children and Adolescents*. Segunda edición. San Francisco: Jossey-Bass, 2006, 59-98.
- <sup>8</sup> Benson, Peter. *All Kids Are Our Kids: What Communities Must Do to Raise Caring and Responsible Children and Adolescents*. Segunda edición. San Francisco: Jossey-Bass, 2006, 32-33.
- <sup>9</sup> Encuesta de Consumer Federation of American, citada por George, Stephen C., editor de *Money Savvy: How to Live Rich on Any Income*. Emmaus, PA; Rodale Press, 1998, pg. 3.
- <sup>10</sup> Independent Sector, *Giving & Volunteering in the United States: Key Findings*. Washington, D.C.: Independent Sector, 2001, pág. 11.
- <sup>11</sup> Benson, Peter. *All Kids Are Our Kids*.
- <sup>12</sup> Idem.
- <sup>13</sup> Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy. *National Standards in K-12 Personal Finance Education: With Benchmarks, Knowledge Statements, and Glossary*. Tercera edición. Washington, D.C.: Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy, 2007.
- <sup>14</sup> Idem.
- <sup>15</sup> Idem.
- <sup>16</sup> Idem.
- <sup>17</sup> Idem.
- <sup>18</sup> Idem.
- <sup>19</sup> Idem.
- <sup>20</sup> Idem.
- <sup>21</sup> Idem.
- <sup>22</sup> Idem.
- <sup>23</sup> Idem.
- <sup>24</sup> Idem.
- <sup>25</sup> Idem.
- <sup>26</sup> Idem.
- <sup>27</sup> Idem.
- <sup>28</sup> Idem.
- <sup>29</sup> Idem.
- <sup>30</sup> Idem.
- <sup>31</sup> Idem.
- <sup>32</sup> Idem.
- <sup>33</sup> Idem.
- <sup>34</sup> Idem.
- <sup>35</sup> Idem.
- <sup>36</sup> Idem.
- <sup>37</sup> Idem.
- <sup>38</sup> Idem.