

MANUAL

PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA
PARA NIÑAS Y NIÑOS



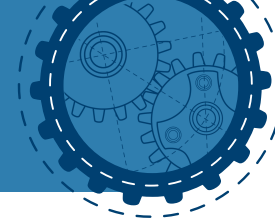
FOSIS
Ministerio de
Desarrollo Social
y Familia

Gobierno de Chile



MANUAL

**PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA
PARA NIÑAS Y NIÑOS**



MANUAL DEL PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA PARA NIÑAS Y NIÑOS DEL FONDO DE SOLIDARIDAD E INVERSIÓN SOCIAL – FOSIS.

Primera edición digital, julio de 2020.

Este documento ha sido elaborado por la consultora SATORI Gestión Territorial Limitada, en el marco de la contratación de servicios profesionales, realizada por el FOSIS, para la revisión de contenido, actualización, diseño, diagramación, edición e ilustración del manual metodológico del Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños, en el año 2019.

DESARROLLO DE CONTENIDOS

Ivonne Villada - Susan Mondaca - Nayadee Pizarro - Carolina Momberg.

DIAGRAMACIÓN E ILUSTRACIÓN

Yassamy Moreno - Dayan Yusef (Historietas tema 1).

EDICIÓN

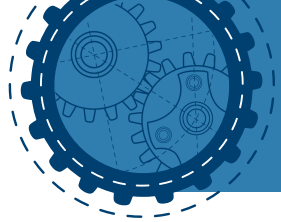
Fredy Ochoa

USO DE IMÁGENES

Los personajes de Karukinka (Vali, Bluf, Noa, Dreg, Pola, Vic, Sol, Sami, Ise y Davo) son propiedad del FOSIS.

Las imágenes utilizadas para complementar el contenido del manual fueron extraídas y adaptadas de los sitios web:

Freepik: www.freepik.com y **Flaticon:** www.flaticon.com, que permiten el uso de imágenes en forma gratuita.



ÍNDICE

ORIENTACIONES PARA LA FACILITACIÓN

MENSAJE DE BIENVENIDA 1

LA IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA 2

La educación financiera en las escuelas 3

El compromiso de Chile con la educación financiera 4

Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños en el FOSIS 5

FUNDAMENTOS METODOLÓGICOS DEL MANUAL 6

Constructivismo en el aula y aprendizaje basado en proyectos 7

Habilidades socioemocionales y aprendizaje lúdico 9

Enfoque de género 10

¿CÓMO USAR ESTE MANUAL? 11

Estructura del manual 12

Guía infográfica del manual 14

Recomendaciones para la facilitación 15

INICIANDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Bienvenida al programa 19

MÓDULO 1: TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

Tema 1: Autoconciencia 36

Tema 2: Necesidades y deseos 63

MÓDULO 2: UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN

Tema 1: La meta y el plan financiero 84

Tema 2: Comunicación 106

Tema 3: Trabajo en equipo 127

MÓDULO 3: CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

Tema 1: El ahorro y el crédito 146

Tema 2: Participación en la economía 174

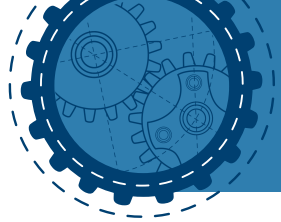
Tema 3: Consumo inteligente 203

CONCLUYENDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Nuestro proyecto 228

Juguemos Karukinka 253

Cierre del programa 264



MENSAJE DE BIENVENIDA

Primero que todo...

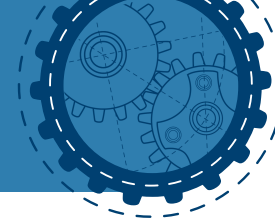
Te damos la bienvenida al Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños del FOSIS.

También queremos agradecerte por ser parte del equipo de facilitadoras y facilitadores que promueven el cambio social a través del desarrollo de competencias financieras en las y los estudiantes que participan del programa.

Con tu colaboración, esperamos contribuir a la superación de la pobreza, mediante la formación de habilidades y conocimientos que permitan una adecuada relación con el dinero de estudiantes de sexto y séptimo básico de establecimientos educacionales con un índice de vulnerabilidad escolar superior al 60%.

Tu trabajo es muy importante, por lo mismo, es necesario que sigas las indicaciones de este manual, para el logro de los objetivos del Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños.





LA IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Los desafíos que impone un mundo de drásticos y complejos cambios en los procesos políticos, sociales, ambientales y económicos, nos movilizan hacia la necesidad de contar con una ciudadanía activa, informada y consciente de su entorno.

La formación ciudadana es clave en la preparación de las personas en competencias y habilidades para tomar decisiones responsables, que sean contextualizadas, y muestren una alta consistencia entre los objetivos personales y el logro del bien común. Asimismo, educar en temas como: autoestima, autoconfianza, colaboración y trabajo en equipo, contribuyen en la construcción de lazos sociales que permitan a las personas sentirse identificadas con las y los otros, y tomar decisiones sustentadas con dicho bien común.

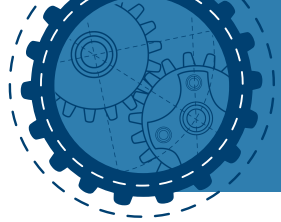
Cualquiera sea el ámbito de desempeño, formar a las y los ciudadanos es clave para que puedan ser agentes de cambio que, mediante la transformación de sus realidades a través de acciones cotidianas, contribuyan a la democratización de los procesos políticos, sociales, económicos y culturales. Uno de los ámbitos temáticos que en los últimos años ha apoyado a la educación ciudadana es la **educación económica y financiera**.

Experiencias desarrolladas, tanto a escala mundial como en Chile, proveen a la educación financiera ciudadana de un enfoque práctico para

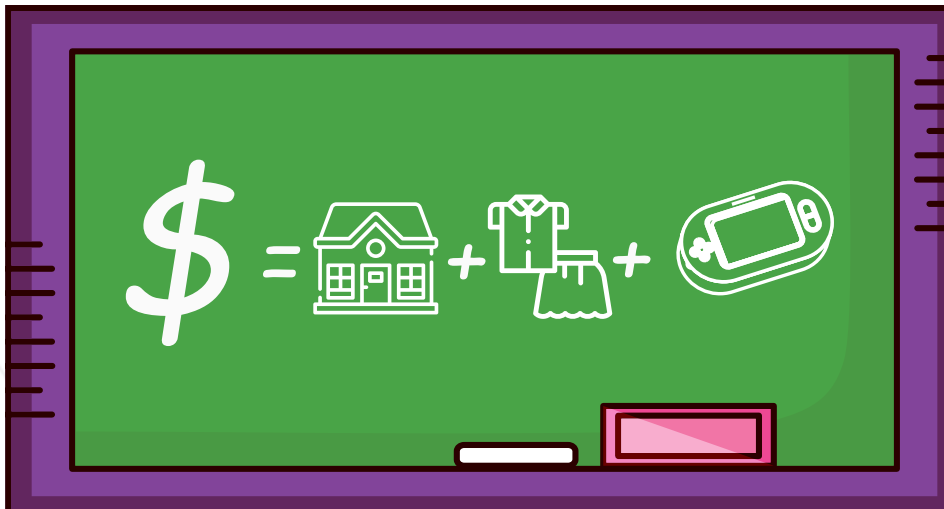


desarrollar competencias vinculadas al pensamiento crítico, la planificación y la toma de decisiones, sobre todo en niñas, niños, adolescentes y jóvenes. Brindar a las y los jóvenes la posibilidad de planificar y aprender a tomar decisiones, impacta en su concientización acerca de que sí es posible desarrollar una vida digna y superar su actual situación. Dicho de otra manera, cuando no se brinda a las poblaciones vulnerables la posibilidad de aprender a tomar decisiones, se está profundizando su exclusión, no solo económica, sino fundamentalmente social, porque se reducen las oportunidades de sentirse parte de ese entorno comunitario al cual pertenecen. (Kasman, 2016).

La alfabetización económica debe proporcionar a las personas las herramientas para entender su mundo económico, interpretar los eventos que pueden afectarlos directa o indirectamente, y mejorar las competencias para tomar decisiones personales y sociales sobre la multitud de problemas económicos que se encuentran en la vida cotidiana (Denegri y Martínez, 2004; Yamane, 1997). Por otra parte, una adecuada alfabetización financiera desarrolla la habilidad para balancear ingresos y gastos, un uso responsable de los productos financieros, preparar y administrar un presupuesto, desarrollar estrategias de ahorro y manejar en forma eficiente el uso del crédito, tanto cotidianamente, como en una proyección hacia el futuro (Commonwealth Bank Foundation, 2004).



La educación financiera en las escuelas

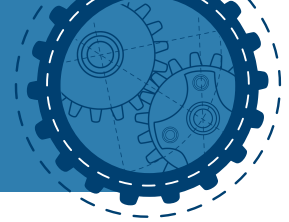


De acuerdo con las recomendaciones internacionales, es importante comenzar con la formación en temas de educación financiera desde la escuela, etapa en que se desarrollan conductas, actitudes y comportamiento de distinta naturaleza.

Promover la educación financiera a temprana edad beneficia también, de manera indirecta, a toda la comunidad educativa, incluyendo las familias de las y los estudiantes. La evidencia internacional también ha demostrado que complementar la educación financiera con educación social y de medios de vida, tiene un efecto positivo en el control que tienen las niñas y los niños sobre sus acciones y decisiones, en la posibilidad de generar ahorros, en un mejor entendimiento de cómo evitar la deuda, desarrollar presupuestos, en un acercamiento más consciente al sistema financiero y en últimas, en una mejor forma de proyectar su bienestar futuro (CYFI, 2017).

Otro de los factores a considerar es que la educación financiera puede ser un importante instrumento para contribuir al empoderamiento ciudadano: formar al sujeto de derecho, y no solamente a consumidores de productos financieros. La educación financiera puede contribuir, junto al desarrollo de otras competencias ciudadanas y habilidades para la vida, a construir resiliencia y reducir las vulnerabilidades de las personas frente a todo tipo de fenómenos, crisis y situaciones de emergencia (Proyecto Capital, 2016).

Contar con ciudadanos educados financieramente facilita que, basados en la información con que cuentan, tomen mejores decisiones sobre la administración de sus recursos y su dinero, pero también muy importante, les facilita reconocer las prácticas de consumo que de una u otra forma afectan no solo sus condiciones de vida presentes y futuras, sino también las de sus comunidades. Desde una perspectiva más amplia, la educación económica y financiera contribuye a fortalecer la conciencia de las personas como sujetos de derechos y les brinda la oportunidad de desarrollar capacidades para que efectivamente los ejerzan.



El compromiso de Chile con la educación financiera

En Chile, la educación financiera ha sido asumida como política de Estado, mediante la promulgación en el año 2018 de la Estrategia Nacional de Educación Financiera (ENEF) que prioriza a los estudiantes como uno de sus grupos de interés especial.

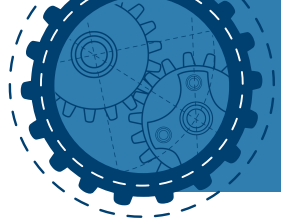
La ENEF define la educación financiera como el “proceso por el cual las personas, a lo largo de su ciclo de vida, mejoran su comprensión del mundo financiero, conceptos y riesgos y, a través de la información, la enseñanza y el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades, actitudes y confianza para adquirir mayor consciencia de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber dónde acudir para pedir ayuda o procurar la protección de sus derechos, y tomar cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar y el de la sociedad”(ENEF, 2018). Con esta definición se busca evidenciar que la educación financiera se tiene que implementar considerando las decisiones que se toman en las distintas etapas de la vida y no solo cuando se es adulto o consumidor.

Un Programa de Educación Financiera dirigido a niñas, niños y adolescentes en un contexto de vulnerabilidad, involucra además un abordaje desde lo que Amartya Sen (1998) define como el enfoque de desarrollo de capacidades, que sostiene que *“el desarrollo no consiste únicamente en el incremento de la oferta de mercancías, sino en el fortalecimiento de las capacidades humanas”*. Desde este enfoque, la pobreza no se limita a la carencia de recursos, sino que constituye una situación de privación de capacidades, entendidas como la libertad que las personas tienen para decidir sobre la vida que desean llevar. Desde esta perspectiva, el ingreso monetario constituye un medio para la puesta en práctica de las capacidades, mas no un fin en sí mismo.



Para más información sobre el proceso del FOSIS en Chile, puedes visitar:





Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños en el FOSIS

El Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), es un servicio público funcionalmente descentralizado, con personalidad jurídica y patrimonio propio, creado por la Ley N° 18.989. Su misión es “contribuir a la superación de la pobreza y la vulnerabilidad social de personas, familias y comunidades”.

Desde hace casi una década, el FOSIS viene promoviendo entre las y los usuarios que participan de sus programas la formación de capacidades financieras, primero a través del Programa de Educación Financiera dirigido a personas adultas y luego con el Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños (EFNN).

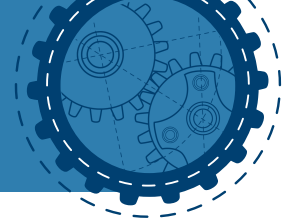
El FOSIS ha definido la educación financiera como **“el proceso de formación de capacidades que permite a las personas, familias y comunidades, en condición de vulnerabilidad, tomar decisiones informadas que favorezcan su bienestar económico y financiero de acuerdo con la realidad y el territorio en la que se encuentran insertos”**. Entendiendo la capacidad financiera como el conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que se traducen en conductas deseadas, orientadas al mejoramiento financiero y económico de las personas. Desde este enfoque, se apunta a que la educación financiera aporte no solo a incrementar los activos financieros de las personas, sino a mejorar las condiciones para el ejercicio de sus derechos, la expansión de sus libertades humanas y, con ello, la posibilidad de decidir sobre sus propios proyectos de vida.

El Programa de Educación Financiera dirigido a niñas y niños, fue implementado en el 2014 como una iniciativa piloto, para transformarse en un programa regular desde el año 2017, como parte de la oferta programática

de la institución. Tiene como eje de intervención contribuir a la superación de la pobreza educando financieramente a personas que se encuentran en situación de pobreza o vulnerabilidad, con el objeto de potenciar su capacidad para tomar decisiones informadas, mediante la entrega de herramientas de planificación financiera, mecanismos de ahorro, uso de productos y servicios financieros, para no agravar su situación de vulnerabilidad y así aportar al mejoramiento de sus condiciones de vida.

Durante la existencia del programa, se han realizaron evaluaciones de procesos y revisiones metodológicas por parte de organizaciones internacionales, como fue la evaluación de contenidos realizada por Child and Youth Finance en el año 2016 y la evaluación de procesos realizada durante el año 2017. Producto de este tipo de evaluaciones, durante 2020 se tomaron los aprendizajes y se materializan en el rediseño del manual del programa. El proceso de rediseño considera potenciar aquellos recursos metodológicos y actividades que, a partir de entrevistas y talleres con los equipos ejecutores del programa en los territorios, demostraron que eran claves en el aprendizaje. Pero también el rediseño busca incorporar nuevas metodologías, prácticas y contenidos con el objetivo de afianzar en las y los estudiantes, las capacidades financieras como un proceso de aprendizaje desde sus saberes previos, sus experiencias cotidianas, el aprendizaje lúdico y la oportunidad de aprender haciendo con las y con los otros.

En últimas, el presente manual busca conducir a las y los estudiantes en un proceso de formación para que la educación financiera sea vista como una herramienta que contribuye a un mayor logro de su bienestar, de sus familias y de sus comunidades.

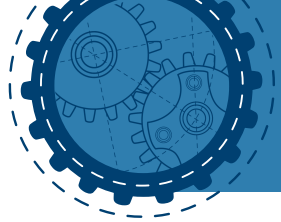


FUNDAMENTOS METODOLÓGICOS DEL MANUAL

El Programa de EFNN busca entregar una experiencia de aprendizaje integral que abarque diversos conocimientos y aptitudes, y llegar más allá de la educación oficial. Engloba una gama de experiencias de vida relacionadas con el ámbito financiero y procesos de aprendizaje que permitan a las niñas y niños desarrollar en sus personalidades aptitudes para alcanzar una vida plena y satisfactoria dentro de la sociedad en relación con conductas financieras. Para ello el presente manual fundamenta sus actividades en 5 pilares:

- El paradigma educativo **constructivista**, en el cual las y los estudiantes participan activamente en la construcción de su proceso de aprendizaje.
- Una adaptación metodológica de **aprendizaje basado en proyectos**, desde el cual se rescatan el trabajo en grupos y la exposición de un producto o actividad realizado por los y las estudiantes.
- El desarrollo de **habilidades socioemocionales**, que permiten a las personas poder entender y regular sus propias emociones y así tomar decisiones asertivas.
- Participación y desarrollo de actividades de tipo **lúdico** que fomentan habilidades de resolución de conflictos, búsqueda de soluciones creativas, trabajo en equipo, entre otras.
- Y la utilización de un **enfoque de género** transversal en el manual, las actividades y el juego Karukinka, para contribuir en la disminución de la desigualdad, discriminación y violencia, y en la generación de consciencia de situaciones que perpetúan esas inequidades.





Constructivismo en el aula y aprendizaje basado en proyectos

El **paradigma constructivista** es un conjunto articulado de principios desde donde es posible identificar problemas y articular soluciones (Coll, 1993). Es decir, se proporciona a los y las estudiantes estrategias necesarias para promover un aprendizaje significativo, despertando su curiosidad por la investigación, lo que produce un rol activo por parte de quien aprende. Se aprende haciendo, sintiendo y pensando por medio de un proceso activo a través de la utilización de estrategias cognitivas, metacognitivas, y afectivas, ayudando al cerebro a asociar, clasificar, inferir, analizar y pensar, procurando un énfasis en la conciencia sobre los procesos propios de pensamiento y aprendizaje.

A partir de este modelo, se especifican tres fases en el proceso de enseñanza y aprendizaje: la activación, donde se utiliza el conocimiento previo; la conexión donde se asocia el conocimiento previo con uno nuevo; y la afirmación, donde se adquiere un nuevo conocimiento.

Para conseguir un aprendizaje significativo es de vital importancia relacionar los contenidos de aprendizaje, generando una interacción social entre el conocimiento y la propia experiencia. Por ello el paradigma constructivista no solo se centra en la parte cognitiva, sino también en

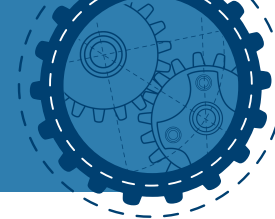


aspectos culturales, donde el rol de la o el docente es actuar como mediador entre las y los estudiantes y la cultura.

Para poder llevar a la práctica este paradigma educativo es que ponemos particular atención en la metodología de **Aprendizaje Basado en Proyectos**¹ (en adelante ABP), que se define como una metodología centrada en la propia persona que aprende, se basa en la investigación y reflexión, que parte desde un problema planteado por el profesor, para el cual, los y las estudiantes deben obtener una solución (Chave, 2012; 10). Uno de sus rasgos fundamentales es que el estudiantado es considerado el **protagonista** de su propio aprendizaje, donde la adquisición de habilidades y actitudes tienen

la misma importancia que el aprendizaje de contenidos. De este modo se espera que adquieran los conocimientos y competencias clave mediante el trabajo colaborativo en las actividades que forman parte de los programas tratando de dar respuesta a problemas de la vida real, desarrollando su autonomía y responsabilidad, ya que son los encargados de planificar, estructurar el trabajo y elaborar el producto para resolver una problemática propuesta. Utilizando este tipo de estrategia educativa, la labor del profesor pasa a ser la de un guía y la figura de apoyo a lo largo de todo el proceso.

¹ABP en español o PBL, Project-based learning en inglés.



Parte fundamental de esta estrategia, es que a las y los estudiantes se les asigna un proyecto o tarea que deben desarrollar y posteriormente exponer. Un aspecto por destacar es, que el ABP es una metodología propuesta por el Ministerio de Educación (Mineduc) para ser implementada en el sistema escolar chileno. Por esta razón el presente programa de EFNN adapta las diferentes actividades de sus temas bajo este modelo, en específico en lo que se refiere al uso de trabajos grupales y la presentación de las actividades desarrolladas por parte de los y las estudiantes, sumado a una propuesta de actividades lúdicas que abarcan también el desarrollo de habilidades socioemocionales.

Actualmente, las bases curriculares que indican los aprendizajes mínimos para las y los estudiantes del país durante su trayectoria escolar, asisten a una etapa cúlmine en la implementación de una reforma que surge a partir de la Ley General de Educación (LGE) N°20.370 promulgada en 2009. En este proceso de actualización de contenidos y metodologías de enseñanza, se reconocen las necesidades actuales de la educación y se aborda una ruta de acción que trata de darles respuesta por medio de un creciente apoyo de tecnologías digitales, y con la aplicación de metodologías que requieren una participación mucho más activa, consciente y responsable por parte del estudiantado, en la que la creatividad actúa como un eje fundamental en el proceso de aprendizaje, por ello se vuelve muy relevante abordar las diferentes actividades desde paradigmas y metodologías orientadas a un proceso cognitivo más autónomo y consiente por parte del estudiante, y así lograr que exista un razonamiento de relación y aplicación de conceptos que fomente un aprendizaje con sentido.

Para poder comprender de una mejor forma de qué se trata y cómo desarrollar la metodología en la práctica, el Ministerio ofrece una guía inicial con diversos materiales explicativos en su sitio web www.mineduc.cl.

La principal virtud del ABP es que es una estrategia de enseñanza basada en la experiencia y en la acción, que no se ensaya, se actúa; no se entrena, se juega. Bajo esta modalidad lúdica las y los estudiantes se enfrentan directamente con la acción poniendo a prueba sus competencias. El aprendizaje se produce cuando se consigue **convertir la información en conocimiento** y para conseguirlo hay que usar la información para crear algo nuevo (Gobierno de Canarias y Consejería de Educación y Universidades, 2020).

Para más información sobre ABP puedes visitar:

Guía inicial del uso de ABP Mineduc

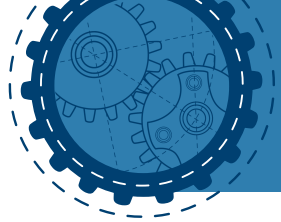


Metodología de ABP



APB en aula





ORIENTACIONES PARA LA FACILITACIÓN

Habilidades socioemocionales y aprendizaje lúdico

Como complemento al paradigma y la metodología antes descritos se aborda el trabajo de los contenidos bajo una mirada lúdica y socioemocional, con el objeto de alcanzar un dominio más acabado de diversas habilidades transversales, y así lograr la adquisición de conocimientos, actitudes y valores, por medio de la interrelación de tres tipos de saberes: saber (el qué), saber hacer (el cómo) y saber ser (ser capaz), tratando de generar también un espacio que permita la convergencia de distintas disciplinas.

Por su parte, el **juego o aprendizaje lúdico** sienta las bases para el desarrollo de conocimientos y competencias sociales y emocionales clave. A través del juego, las niñas y niños aprenden a forjar vínculos con las y los demás, y a compartir, negociar y resolver conflictos, además de contribuir a su capacidad de autoafirmación. El juego también les enseña aptitudes de liderazgo, además de relacionarse en grupo (Unicef, 2018; 8).

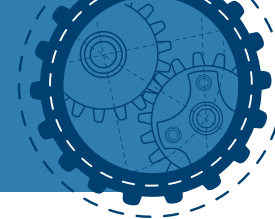
En el transcurso del programa de EFNN, se apoya la adquisición de conocimientos y comprensión de conceptos financieros por medio del aprendizaje del juego “Karukinka, el juego del ahorro”. Es un hecho que el desarrollo personal y el aprendizaje son de naturaleza compleja y holística; por lo que, a través del juego pueden incentivarse otros ámbitos de su desarrollo, incluidas las competencias motoras, cognitivas, sociales y emocionales.



El aprendizaje **socioemocional**, ayuda a las y los estudiantes especialmente con el manejo de las emociones y con el desarrollo de habilidades interpersonales como lo es trabajar en equipo y resolver conflictos. En este proceso niñas y niños aplican efectivamente los conocimientos, actitudes y valores necesarios para comprender y manejar las emociones, establecer y lograr metas positivas, sentir y mostrar empatía por las y los demás, y tomar decisiones responsables. De este modo el aprendizaje cobra sentido para el individuo y, al hacerlo, se transforma en aprendizaje a largo plazo.

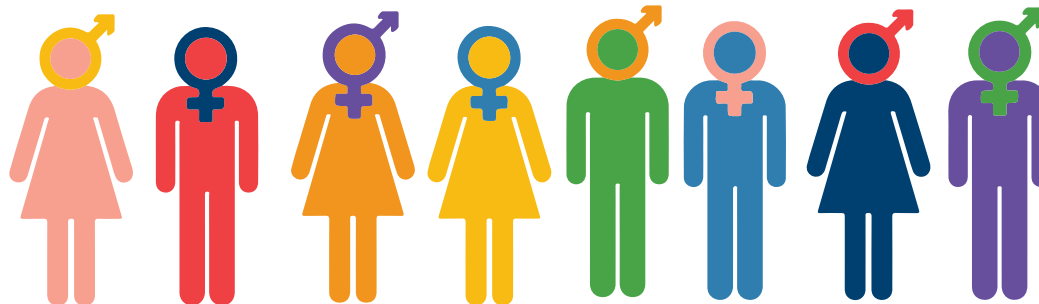


Ahora bien, el programa de EFNN no es independiente del currículo nacional, ya que fue ideado como un apoyo a los contenidos educativos propuestos por el Ministerio de Educación y a los objetivos transversales a trabajar entre quinto y octavo año básico, puesto que fortalece las habilidades de trabajo colaborativo, asignación de responsabilidades, comunicación efectiva, así como la evaluación de resultados, la elaboración de explicaciones razonables, conclusiones y llevar a cabo investigaciones guiadas. Estas fortalezas son desarrolladas a través de las distintas actividades incluidas durante las sesiones y por medio de la elaboración del proyecto para reunir los fondos complementarios al aporte del FOSIS, proyecto que resulta ser el corazón del programa. Considerando el desarrollo de estas habilidades podemos recomendar este manual como apoyo pedagógico para las y los profesores a futuro, ya que, las actividades contenidas pueden ser adecuadas en las asignaturas de Ciencias Naturales, Historia y Tecnología.



Enfoque de género

Para el programa de EFNN del FOSIS, resulta muy importante tener presente los esfuerzos que los establecimientos están haciendo para el logro de la **equidad de género** al interior del aula, de manera tal que las y los facilitadores del programa, no solo los conozcan, sino que también los adopten como parte de su quehacer y se transformen en un aporte en el logro de mejores resultados para el establecimiento y sobre todo para las y los estudiantes intervinidos, dentro de lo que su quehacer les permita.



en unos y otras, y desincentivan el desarrollo de las personas en ámbitos que son considerados menos apropiados.

Si bien las cifras muestran que Chile ha logrado superar la desigualdad entre hombres y mujeres en el acceso a la educación, las trayectorias educativas y los resultados indican que siguen operando en esta área patrones culturales que reproducen estereotipos y representaciones tradicionales de género y de esa forma, la desigualdad e inequidad.

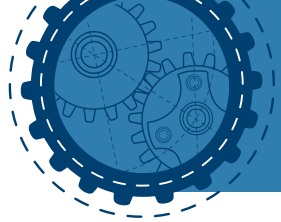
Hablar de género es reconocer que las relaciones entre las personas están mediadas por las construcciones sociales y culturales que se hacen con base en el sexo biológico, definiéndonos como hombres y mujeres con identidades, expresiones y orientaciones diversas.

Junto a la familia, el sistema educativo es uno de los principales espacios de socialización de las personas desde sus primeros años, encargándose de desarrollar conocimientos y aprendizajes sobre los más variados ámbitos de la vida. Sin embargo, la educación también reproduce lógicas de la sociedad que no siempre aportan en el sentido de potenciar las habilidades de todos y todas. En efecto, los espacios educativos cumplen un rol en la construcción de identidades y atributos diferenciados para hombres y mujeres, delimitando normativamente lo que se considera apropiado, permitido y valorado para cada sexo. Junto con ello, potencian habilidades

El desarrollo del enfoque de género e inclusivo en educación para niñas y niños, permite:

- ⚙️ Avanzar en una educación pública de calidad e inclusiva, que permita el desarrollo integral y equitativo de niños, niñas y jóvenes del país.
- ⚙️ Reconocer que niños y niñas tienen el mismo potencial de aprendizaje y de desarrollo, y las mismas posibilidades de disfrutar por igual de aquellos bienes valorados socialmente, oportunidades, recursos y recompensas, de manera independiente a sus diferencias biológicas y reconociendo la igualdad de derechos

Además, es importante potenciar los juegos con perspectiva de género al momento de planificar actividades lúdicas que no sean clasificadas como pertenecientes a un solo género.

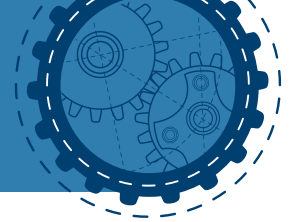


¿CÓMO USAR ESTE MANUAL?

El manual del programa contempla una duración total de 18 sesiones, las que debieran realizarse en el orden que a continuación se propone:

- 🔧 **1 sesión** para la bienvenida al programa y aplicación de la línea base.
- 🔧 **8 sesiones** para el desarrollo de contenidos.
- 🔧 **2 sesiones** para la elaboración del proyecto de curso.
- 🔧 **4 sesiones** para jugar Karukinka.
- 🔧 **1 sesión** para la presentación final del proyecto del curso.
- 🔧 **1 sesión** para la realización del Torneo de Karukinka.
- 🔧 **1 sesión** para el cierre del programa y aplicación de la línea de salida.

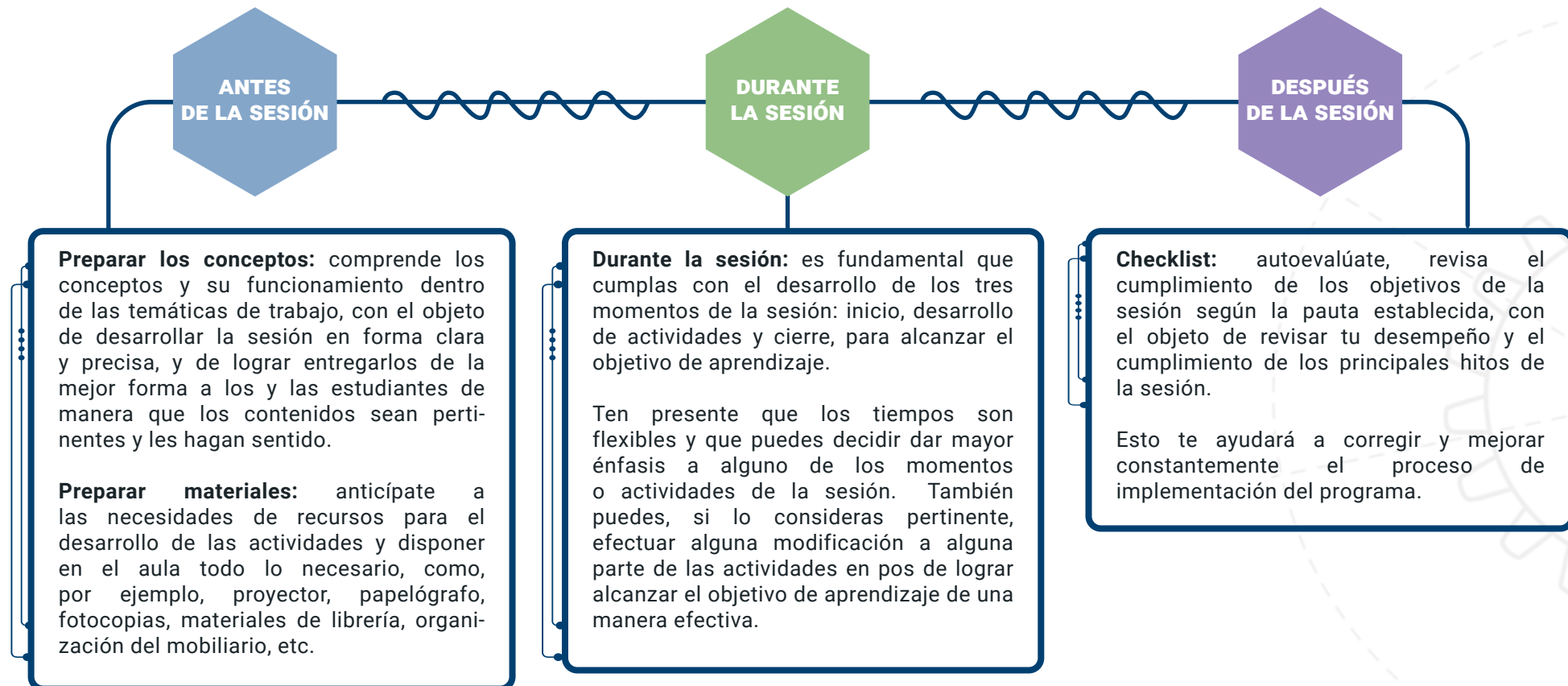


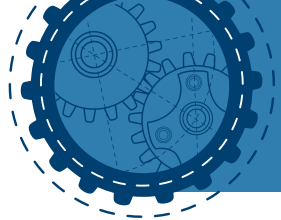


Estructura del manual

Cada sesión aborda uno de los temas antes mencionados para poder alcanzar de una manera optima los objetivos de aprendizaje. A continuación, te contamos cómo se organiza el manual y los elementos fundamentales que debes considerar para el desarrollo de cada sesión.

El manual ha sido diseñado no solo para que las y los estudiantes intervenidos alcancen los objetivos de aprendizajes, sino que también ha sido pensado para las y los facilitadores del programa. Por ello cada sesión considera tres instancias que debes tener en cuenta para el éxito del programa, que son:





ORIENTACIONES PARA LA FACILITACIÓN

Durante la sesión, es cuando se materializa la facilitación, contempla el desarrollo de 3 momentos: **ACTIVACIÓN, DESARROLLO DE ACTIVIDADES Y REFORZANDO LO APRENDIDO**. La realización de cada momento contribuye en el logro de los objetivos de la sesión y del programa, razón por la cual es importante que manejes los tiempos.

En el desarrollo de cada momento ten en cuenta las siguientes recomendaciones:

Momento 1: Activación

SALUDO Y MOTIVACIÓN

Inicia con un saludo cordial, tratando de generar confianza y empatía con el curso. Intenta aprender sus nombres.

Presenta el tema a trabajar y objetivos a lograr durante la sesión, prepara la disposición de la sala de clases y divide los grupos para desarrollar la actividad.

ENTREGA DE CONCEPTOS CLAVES

Entrega los conceptos claves que servirán de guía durante la actividad. Son los conceptos sin los cuales no se puede lograr resolver la actividad propuesta.

Momento 2: Desarrollo de Actividades

ACTIVIDAD

Las y los estudiantes trabajan en la actividad propuesta haciendo uso de los conceptos clave entregados y el conocimiento propio.

Aquí rescatan la información más pertinente que les facilita resolver la interrogante o problemática central del proyecto o actividad.

PRESENTACIÓN

Las y los estudiantes presentan el resultado al que llegaron, respecto de la o las actividades propuestas, es decir, el producto final. Esta presentación debe ser expuesta a los demás grupos en la clase.

TU ROL

Tu rol en esta etapa es abordar las exposiciones desde una perspectiva positiva, rescatando siempre los elementos valiosos y tratando de guiar desde una lógica constructiva.

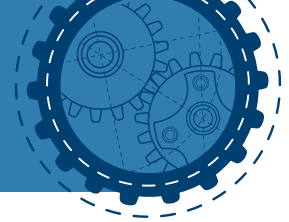
Utiliza calificativos como: "excelente trabajo", "muy buena idea", "solución muy original", "trabajo muy creativo". Y si algo falta, preguntar, "¿qué crees que mejoraría esta situación?", o plantear una interrogante para que el grupo comprenda qué faltó para llegar de manera óptima al resultado final "¿qué pasa si cambio este elemento?", o sugerir otra situación explicando que sería otra forma de llegar a la resolución de la problemática.

Momento 3: Reforzando lo Aprendido

INTERIORIZAR LOS CONOCIMIENTOS

La ficha "Hoy aprendí que...", otorga un espacio donde las y los estudiantes expresan de manera concreta aquello que, desde el aprendizaje, les ha sorprendido más. Esta información te permitirá entender cómo aprenden.

Toma los conceptos clave y refuézalos mediante un ejemplo. Aborda las soluciones a las que hayan llegado durante el desarrollo de la actividad, con la finalidad de arraigar el conocimiento a partir de la experiencia personal y de cada grupo de trabajo.



Guía infográfica del manual

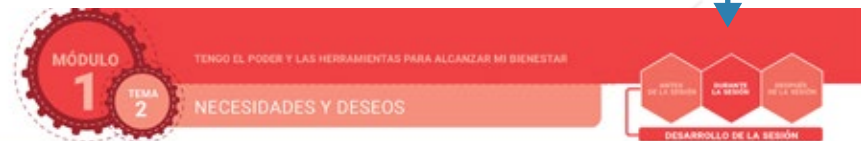
Al inicio de cada tema, encontrarás el **objetivo de aprendizaje** a lograr, los **conceptos clave** y el **marco conceptual** definido.



Antes de la sesión, encontrarás el marco conceptual del tema.

Durante la sesión, encontrarás la organización temporal y desarrollo de las actividades de la sesión.

Después de la sesión, encontrarás el checklist y las láminas necesarias para la realización de las actividades de la sesión.



Cuando el personaje está de pie, como se muestra en la figura, indica que la información contenida en el cuadro de diálogo debe ser **entregada de manera íntegra al curso**, tal como aparece.

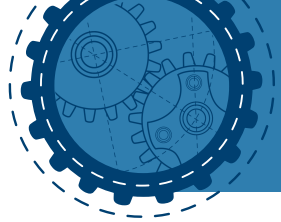


Cuando el personaje está en círculo, con un cuadro de diálogo, como se muestra en la figura, indica que estás recibiendo una **recomendación o recordatorio** de algún elemento importante para el correcto desarrollo de la sesión.



Checklist. Recuerda autoevaluarte al finalizar cada sesión. Esta información es personal, para tu propia mejora continua.

ANTES DE LA SESIÓN	SI	NO
Evalué los contenidos para presentar la temática con seguridad		
Preparé el material pertinente para el desarrollo de la actividad programada		
Llegué a tiempo para preparar los materiales y la disposición de la sala antes de que llegaran las y los estudiantes		
DURANTE DE LA SESIÓN		
Realicé una bienvenida cálida y motivante		
Explicé con claridad los conceptos fundamentales a trabajar durante la sesión		
Incentivé la participación de la mayoría de los estudiantes		
Logré fomentar un clima respetuoso a partir de las opiniones de las y los estudiantes		
Escuché los aportes de las y los estudiantes con una actitud de respeto		
Realicé un cierre de la actividad que clarificó y reforzó los aspectos o conceptos fundamentales de la actividad		
Mantuve una actitud motivadora durante toda la sesión		
Mantuve un tono de voz adecuado a cada circunstancia y momento de la sesión		
DESPUÉS DE LA SESIÓN		
Dejémos con las y los estudiantes el aula limpia y ordenada para la siguiente clase		
Logré introducir y hacer un seguimiento del proyecto final de manera efectiva		



ORIENTACIONES PARA LA FACILITACIÓN

Recomendaciones para la facilitación

Finalmente, te entregamos algunas recomendaciones para la facilitación de este manual en los aspectos metodológicos y de enfoque de género, se espera que puedas incorporarlas como parte de tus acciones cotidianas en el aula.



METODOLOGÍA

Como primera recomendación, es de vital importancia que mantengas el **objetivo de aprendizaje siempre presente** para poder guiar a las y los estudiantes de una manera correcta a través de la actividad.

El tema que se desarrolle durante la sesión debe presentarse en la etapa de activación de conocimientos a través de **un reto o desafío mediante una pregunta estimulante**. Por ejemplo: ¿Cómo puedo ahorrar para comprar lo que quiero sin disminuir tanto mi presupuesto habitual?; o ¿Cómo priorizar mis recursos para alcanzar un objetivo de ahorro?, etcétera.

Para presentar de manera óptima los contenidos, ten siempre presente el objetivo de aprendizaje: **¿qué queremos que aprendan las y los estudiantes?** A partir del tema central, trabaja los conceptos fundamentales que se deben dominar para el desarrollo de la actividad y sin los cuales las y los estudiantes no podrán resolver la actividad propuesta.

Otro aspecto muy importante a tener en cuenta es que para cada momento del “Durante la sesión”, se deben **controlar los tiempos de duración de cada actividad**, con el objeto de lograr una mejor ejecución de la misma y así, evitar el inconveniente de “no alcancé a desarrollar alguna de las partes”. Considera que, si esto pasa, lo más probable es que **no se logre el objetivo de aprendizaje**.

Las sesiones están diseñadas para complementar el proceso de construcción del proyecto de curso, es decir, **el proyecto debe estar presente de manera transversal a lo largo de todas o la mayoría de las sesiones realizadas**. Considera realizar siempre el seguimiento del proyecto.



ENFOQUE DE GÉNERO

Tener las mismas expectativas para hombres y mujeres en cuanto a desempeño, estudios futuros y alternativas laborales. Tampoco asignar tareas diferenciadas en el aula ni separar grupos de trabajo, puestos o filas en función del género.

Considerar de igual manera a hombres y a mujeres; escuchar con la misma atención sus intervenciones, dar la palabra equitativamente, establecer contacto visual con la misma frecuencia, explicar con la misma rigurosidad, dar las mismas oportunidades para que respondan y asignar las mismas tareas y responsabilidades. Si observas que están opinando más hombres, insta a las mujeres a opinar y viceversa.

Evitar los comentarios, las actitudes y las conductas que **ofenden a algún género o que promueven estereotipos peyorativos**. Asimismo, corregir constructivamente a las y los estudiantes que discriminan y se comportan despectivamente.

Presentar ejemplos de mujeres y hombres que se **desempeñan o destacan en distintos ámbitos**, con el fin de que las y los estudiantes cuenten con referentes de ambos géneros en diversas áreas. Además, relatar historias que revelen cómo se ha ampliado el rol de la mujer y el hombre en el tiempo.

Evitar láminas, fotografías, cuentos y películas que **fomenten actitudes estereotipadas o con sesgos de género** o, cuando estos estereotipos aparecen resaltados, los analizan y discuten con los y las estudiantes.



HOY APRENDÍ QUE...

PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA PARA NIÑAS Y NIÑOS - FOSIS

Expresa lo que aprendiste en la sesión de hoy del programa:

1

2

3



HOY APRENDÍ QUE...

PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA PARA NIÑAS Y NIÑOS - FOSIS

Expresa lo que aprendiste en la sesión de hoy del programa:

1

2

3



HOY APRENDÍ QUE...

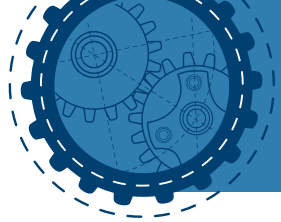
PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA PARA NIÑAS Y NIÑOS - FOSIS

Expresa lo que aprendiste en la sesión de hoy del programa:

1

2

3



Child and Youth Finance International (2012). *Guía de educación para la ciudadanía económica. Educación financiera, social y en medios de vida para niñas, niños y jóvenes.* Segunda Edición

Commonwealth Bank Foundation [CBF]. (2004). *Australians and Financial Literacy.* Sydney: Commonwealth Bank Foundation.

Gobierno de Canarias y Consejería de Educación y Universidades. (2020), *Kit de Pedagogía y Tic.* Fondo Europeo de Desarrollo Regional. Recuperado de: <http://www3.gobiernodecanarias.org/medusa/ecoescuela/pedagogic/aprendizaje-basado-proyectos/>

Ione Chave Aldaz. (2017). *Aplicación del Aprendizaje Basado en Problemas al bloque "Economía Doméstica", del Bloque de Economía,* Universidad Internacional de La Rioja. Recuperado de: <https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4711/ECHAVE%20ALDAZ%2C%20IONE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Denegri, M., Del Valle C, González Y., Etchebar S., Sepúlveda J., Sandoval D (2014) ¿Consumidores o ciudadanos? Una propuesta de inserción de la educación económica y financiera en la formación inicial docente. *Estudios pedagógicos*, vol XL, n 1, 75-96.

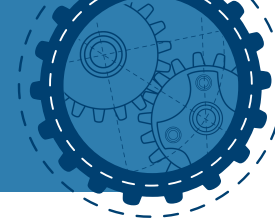
MINEDUC. (2019). #educacionconequidaddegenero, Santiago de Chile, recuperado de: <https://equidaddegenero.mineduc.cl/>

MINEDUC. (2019). Currículum Nacional. Equidad de género, Santiago de Chile, Recuperado de: <https://curriculumnacional.mineduc.cl/614/w3-article-90162.html>

MINEDUC. (2020). Currículum Nacional. Desarrollando Competencias Financieras en nuestros Estudiantes, Santiago de Chile, recuperado de <https://www.curriculumnacional.cl/614/w3-article-89477.html>

Ministerio de Hacienda (2018). *Estrategia Nacional de Educación Financiera para Chile.* Recuperado de: <http://progresomicrofinanzas.org/wp-content/uploads/2018/03/PUB-enef.pdf>





REFERENCIAS

OCDE. (2013). La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas, Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva, Banco de Desarrollo de América Latina, recuperado de https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD_CAF_Financial_Education_Latin_AmericaES.pdf

Unicef. (2018). Aprendizaje a través del Juego, Unicef.org, Sección de Educación y División de Programas. Recuperado de: <https://www.unicef.org/sites/default/files/2019-01/UNICEF-Lego-Founda-tion-Aprendizaje-a-traves-del-juego.pdf>

Coll, C., Martín, E., Mauri, T., Miras, M., Onrubia, J., Solé, I., & Zabala, A. (Coords.). (1993). El Constructivismo en el aula. Barcelona: Graó.

Kasman Romina (2016). Enbreve 61: Recomendaciones Para la Implementación de una Estrategia de Educación Económica y Financiera Para el Ministerio de Educación del Perú. Proyecto Capital. Recuperado de: <http://repositorioproyectocapital.com/publicacion/recomendaciones-para-la-implementacion-de-una-estrategia-de-educacion-economica-y-fi-nanciera-para-el-ministerio-de-educacion-del-peru/>

Villada I., Ramos J., Pizarro N., (2018). La educación financiera: red del diálogo institucional. Fondo de Solidaridad e Inversión Social FOSIS y el Instituto de Estudios Peruanos. Recuperado de: <http://repositorioproyectocapital.com/wp-content/uploads/2018/04/Fosis-li-bro-educacion-financiera-red-dialogo-institucional-2018.pdf>

Códigos QR

AULAPLANETA.COM (2020). Acerca de cómo trabajar la metodología, <https://www.aulaplaneta.com/>

MINEDUC (2019-2020). Aprendo por proyectos, Santiago de Chile, recuperado de <http://innovacion.mineduc.cl/aprendo-por-proyectos/>

PBLWORKS.ORG (2020). Acerca de cómo opera la metodología de ABP, <https://www.pblworks.org/>





BIENVENIDA

**INICIANDO NUESTRO CAMINO POR LA
EDUCACIÓN FINANCIERA**

TEMA 1

BIENVENIDA AL PROGRAMA

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Conocer los alcances del programa y resultados esperados del proceso.

CONCEPTOS CLAVE:

Capacidades financieras, planificación, proyecto de curso, lluvia de ideas.

BIENVENIDA

TEMA

1

INICIANDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

BIENVENIDA AL PROGRAMA

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento 1: Activación

Saludo y bienvenida al programa.

Momento 2: Desarrollo de actividades

Actividad 1 - Aplicación del cuestionario de capacidades financieras (LB).

Actividad 2 - La ruta de la educación financiera.

Actividad 3 - Lluvia de ideas del proyecto de curso.

Momento 3: Cierre de la sesión

CHECKLIST:

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y de las actividades, así como también evalúa tu desempeño facilitando el módulo, haciendo el checklist que te proponemos.

BIENVENIDA

TEMA
1

INICIANDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

BIENVENIDA AL PROGRAMA

DURANTE
LA SESIÓN

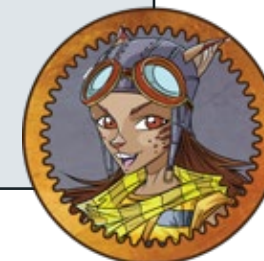
DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN



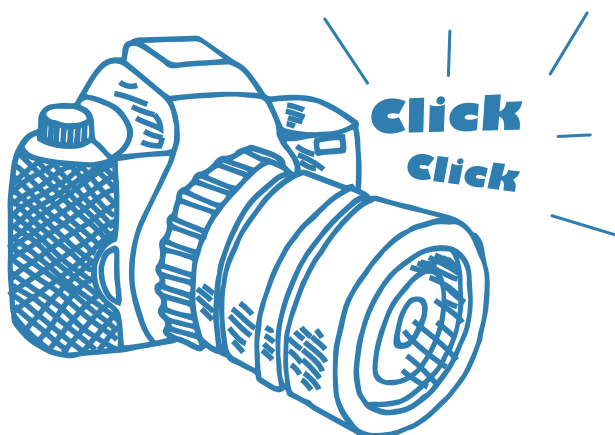
CONSIDERA...

Los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible, de acuerdo con el ritmo de las y los estudiantes.



MOMENTOS DE LA SESIÓN	DURACIÓN 90 MINUTOS	MATERIALES Y RECURSOS
Momento 1: Activación Saludo y bienvenida al Programa.	10 minutos	Presentación con el tema, objetivos y contenidos de la sesión.
Momento 2: Desarrollo de actividades Actividad 1 - Aplicación del cuestionario de capacidades financieras (LB). Actividad 2 – La ruta de la educación financiera. Actividad 3 – Lluvia de ideas.	70 minutos	- Cuestionario de capacidades financieras. - Proyector. - Presentación con “La ruta de la educación financiera”. - Lámina individual “Lluvia de ideas para el proyecto”. - Pegamentos. - Papelógrafos. - Tijeras. - Papeles de colores o Post-it.
Momento 3: Cierre de la sesión Resolución de preguntas y conclusión.	10 minutos	Presentación con ideas clave.

Momento 1: Activación - Saludo y bienvenida al programa (10 minutos)



CONSIDERA...

Es tu primer encuentro con el curso, por lo que es importante establecer vínculos de confianza. Trata de conectar con las y los estudiantes a través de una historia o vivencia personal. Piensa en qué estrategias te han funcionado en el pasado para captar la atención de jóvenes y adolescentes.

Aprendemos, enseñamos y conocemos con nuestro cuerpo entero, con los sentimientos, con las emociones, con los deseos, con los miedos, con las dudas, con la pasión y también con la razón crítica. Pero no únicamente con ésta última (Freire, 1994). Si bien para construir confianza el grupo necesita conocer las credenciales académicas y la experiencia de quien facilita, tanto o más importante que ello es que se les muestre no sólo su mundo intelectual, sino también su mundo afectivo y biográfico, de manera que se puedan tejer puentes entre sujetos.

A partir de la primera sesión, realiza un registro visual de los principales momentos de aprendizaje de las y los estudiantes. Éste registro será retomado en la sesión de cierre para visibilizar el trabajo realizado durante todas las sesiones. Considera conseguir los permisos que sean necesarios para esto.



BIENVENIDA

TEMA
1

INICIANDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

BIENVENIDA AL PROGRAMA

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 1: Activación - Saludo y bienvenida al programa (10 minutos)



Conversa con el curso...

“Les damos la bienvenida al Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños del FOSIS.

Cada año, el FOSIS selecciona un grupo de establecimientos educacionales de varias regiones de Chile para que participen de esta iniciativa. Este programa busca formar en contenidos de educación financiera a niñas y niños de establecimientos educacionales, en habilidades y conocimientos que permitan una adecuada relación con el dinero”.

Conversa con el curso...

“¿Qué haremos durante el desarrollo del programa?

Esta es la primera de varias sesiones. Nos encontraremos una vez a la semana (menciona el día y la hora).

En cada sesión trataremos un tema diferente, y lo haremos utilizando estrategias amigables, para que puedan interiorizar los contenidos del programa. Esperamos que sean **protagonistas de su propio proceso de aprendizaje**, a través de sus experiencias personales y del trabajo colaborativo.

En cada sesión habrá 3 momentos, inicio, desarrollo de actividades y cierre. Al **inicio**, les contaré sobre lo que haremos durante la sesión. El **desarrollo de actividades** será el momento en que descubran los conceptos de manera lúdica y expresen sus opiniones y experiencias al respecto. Y el momento de **cierre**, será para reforzar las ideas y conceptos vistos durante la sesión.

Y lo más importante **¡No pondremos nota!** Queremos que se den la oportunidad de participar, que aprendan jugando, de escuchar a las y los demás, de concretar como curso una idea colectiva en un proyecto, que podrán hacer realidad si completan todas las etapas del programa”.

Momento 1: Activación - Saludo y bienvenida al programa (10 minutos)

1. Al saludar recuerda que tu actitud es muy importante.

Comienza por mencionar tu nombre y la forma en que esperas que te llamen. Indica que eres la persona responsable de la facilitación del programa y que les acompañarás durante el camino de la educación financiera.

2. Coméntales cómo serán las sesiones y qué esperamos que suceda.

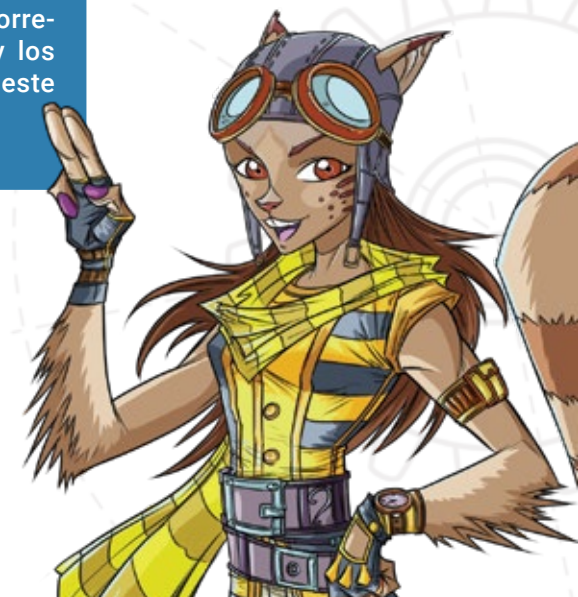
3. Y para finalizar, comenta las actividades que se llevarán a cabo durante la sesión de hoy.

Conversa con el curso...

"¿Qué haremos hoy?"

Comenzaremos realizando una cuestionario, para identificar cuánto saben y qué opinan de la educación financiera. Esta encuesta NO tiene nota, no hay respuestas correctas o incorrectas, pero nos sirve de guía para orientar mejor las sesiones. Luego reflexionaremos sobre el consumo y la identidad. Al final, les presentaremos en forma detallada el camino que recorreremos durante el desarrollo del programa y los productos que esperamos tener al finalizar este proceso".

¡COMENCEMOS LA SESIÓN!



BIENVENIDA

TEMA
1

INICIANDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

BIENVENIDA AL PROGRAMA

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 2: Actividad 1 - Cuestionario de capacidades financieras (30 minutos)



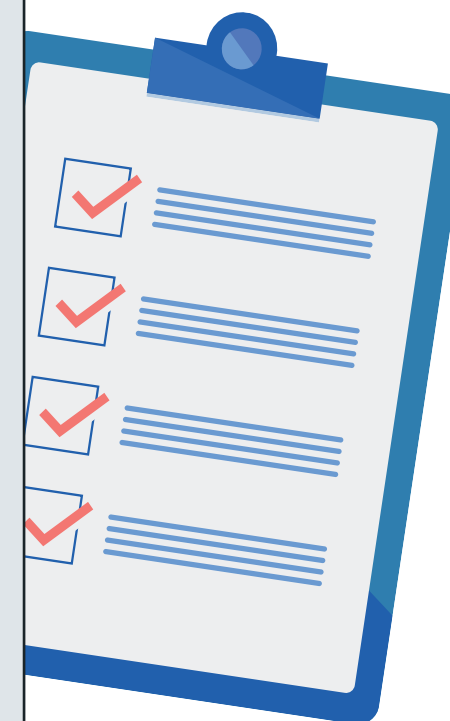
CONSIDERA...

Para evaluar los resultados obtenidos por la intervención del programa, es que se aplica un cuestionario sobre las capacidades financieras de las y los estudiantes, al inicio (línea base) y al final (línea de salida) del programa.

Este instrumento permite medir los conocimientos y habilidades adquiridos por las y los estudiantes, razón por la cual, es muy importante que se apliquen en los momentos indicados en este manual.

Cabe recordar que la captura de información, a través de la línea base y línea de salida, constituyen elementos de evaluación del quehacer del FOSIS y por ello hace parte de los requerimientos que debe cumplir el equipo ejecutor.

Indica a las y los estudiantes que el cuestionario deben resolverlo de forma individual y que no importa que no conozcan o no entiendan los conceptos que se preguntan, porque para ello es el programa, para aprender de esos y otros temas. Coméntales también que información capturada será utilizada exclusivamente con fines de evaluación del programa.



Momento 2: Actividad 2 – La ruta de la educación financiera (20 minutos)

Resultado esperado:

Presentar de forma general los elementos del programa y en especial el proyecto de curso.

Materiales:

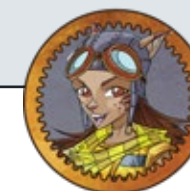
-  Proyector.
-  Presentación con “La ruta de la educación financiera”.

CONSIDERA...

“Este primer encuentro es para conocernos y para presentar el programa. Tendremos sesiones que combinan temas de educación financiera con educación socioemocional. De forma paralela, iremos trabajando en un proyecto de curso y también realizaremos varias sesiones lúdicas donde aprenderemos a través del juego Karukinka.

La palabra Karukinka es una expresión que proviene del pueblo indígena originario de la Isla de Tierra del Fuego, en la Patagonia chilena, que son los Selk’nam (u Onas), quienes llamaban a su tierra de esta manera, siendo su traducción “**nuestra tierra**”. El nombre representa no sólo un homenaje a la extinta etnia originaria de la zona, sino que a la vez tiene una significación especial: la Tierra es nuestra, o sea, de todas y todos.

El juego Karukinka está compuesto de 10 personajes principales. Los personajes son ardillas, que viven en el bosque de Karukinka y sus nombres son: Vali, Davo, Ise, Dreg, Noa, Sam, Sol, Vic, Pola y Bluf.



BIENVENIDA

TEMA
1

INICIANDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

BIENVENIDA AL PROGRAMA

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

LA RUTA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA



Momento 2: Actividad 3 - Lluvia de ideas para el proyecto (20 minutos)



¿EN QUÉ CONSISTE EL PROYECTO?



1. Debe representar la opinión de la mayoría de las y los estudiantes.
2. Debe beneficiarlos a todas y a todos, por ejemplo:
 - Actividades recreativas de fin de año.
 - Vestimenta escolar.
 - Bienes para el uso de las y los estudiantes.
3. Se construye paso a paso durante el desarrollo del programa de EFNN.
4. El FOSIS aporta \$250.000 para el proyecto de curso. El curso, debe aportar \$25.000 (el 10%) mediante ahorro u otras estrategias de financiamiento.
5. Entre todas y todos eligen la mejor estrategia para concretar el proyecto.

¿CUÁLES SON LOS PASOS?

1. Definir la idea

2. Planificar

3. Presentación y selección de la estrategia

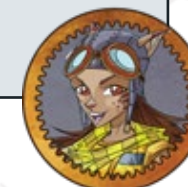
CONSIDERA...

El curso formulará un proyecto, el cual deberá ser una decisión consensuada entre las y los estudiantes. Dicha iniciativa se presenta en un formato de proyecto diseñado para tales efectos, donde se abordan todos los conocimientos que fueron entregados en las sesiones del programa.

El aporte deberá ser reunido por todo el curso, para esto se pueden realizar actividades que contemplen ahorro u otras estrategias de financiamiento. Se busca que los niños y niñas pongan en práctica lo aprendido en los talleres.

Es muy importante que antes de presentar las alternativas de proyecto a las y los estudiantes, converse con la directora o director del establecimiento, para saber qué está permitido o no, en especial si es posible o no hacer paseos de fin de año, de esa forma no se ofrecen alternativas que no se pueden cumplir.

Revisa las bases de licitación sobre los bienes y actividades que pueden financiar con los recursos del FOSIS.



Momento 2: Actividad 3 – Lluvia de ideas para el proyecto (20 minutos)



Resultado esperado:

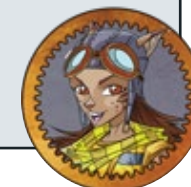
Recoger las ideas de las y los estudiantes sobre qué les gustaría hacer en su proyecto de curso.

Materiales:

- ⚙ Lámina individual “Lluvia de ideas para el proyecto”.
- ⚙ Pegamentos.
- ⚙ Papelógrafos.
- ⚙ Tijeras.
- ⚙ Papeles de colores o Post-it.

CONSIDERA...

- ⚙ La lluvia de ideas es una técnica de grupo para generar ideas originales en un ambiente relajado.
- ⚙ Es muy importante poder escuchar todas las voces. Intenta promover la participación equitativa, y además cuando la idea no esté clara para la totalidad de las y los estudiantes, que sea aclarada por quien la ha expresado.
- ⚙ Permite que todas las ideas salgan a la luz, evitando influenciar las respuestas, incluso si te parecen que no son materializables. En sesiones posteriores tendrán el espacio para replantearse si el proyecto es realista o no.



1. Escribe en un papelógrafo la siguiente pregunta **¿Qué proyecto de curso les gustaría hacer durante el Programa de EFNN?**
2. Entrega a cada estudiante varios Post-it, un lápiz y pídeles que reflexionen sobre la pregunta, anotando todas las ideas que se les surjan para luego pegarlas en el papelógrafo.
3. Menciona que las ideas no son “buenas” o “malas”, solo son ideas, potenciales proyectos. Y que hoy no van a decidir cuál será el proyecto, solo van a dar ideas de qué podrían hacer.
4. Mientras las y los estudiantes expresan sus ideas en el papelógrafo, comienza a agrupar las ideas similares, es decir, los puntos en común y los proyectos que se repiten. Si alguna idea no es clara, pide que sea aclarada.
5. Identifica varios conjuntos de ideas y preséntalas de forma resumida, asegurándote que todas estén representadas. Luego, confirma que estén de acuerdo con el resumen de ideas.
6. Con este resumen de ideas, pídeles que en forma voluntaria argumenten sobre la idea presentada, buscando recoger varias opiniones y así recoger una justificación para cada idea.
7. Entrega a cada estudiante la lámina “Lluvia de ideas para el proyecto” y pídeles que registren esta primera lluvia de ideas.
8. Recuérdales que hoy han realizado la primera etapa para construir su proyecto. En la siguientes sesiones deberán elegir una de estas ideas que se convertirá en el proyecto de curso.

Momento 3: Cierre de la sesión (10 minutos)

1. Pregunta a las y los estudiantes si tienen dudas y permite el espacio para resolverlas.
2. Recuérdales que siempre pueden preguntar en cualquier momento del proceso de formación las dudas que surjan.
3. Para concluir puedes reforzar con lo siguiente:

La educación financiera tiene que ver con cómo hacemos una planificación de nuestro dinero y de los recursos con que contamos, pero tiene también relación con cómo nos vemos a nosotros mismos, los que nos identifica, lo que consumimos a diario, y en especial, con la forma en que nos proyectamos y nos vemos en un futuro.

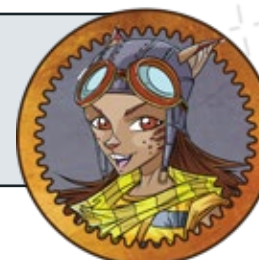
La educación financiera entrega herramientas como el presupuesto, la definición de metas, hacer planes de ahorro, hacer un proyecto y tener una mejor comprensión del mundo en el que estamos.

El punto de partida es reconocer nuestra identidad ¿Quién soy?, lo que nos hace sentirnos bien y felices ¿Qué queremos?, lo que soñamos de nuestro futuro ¿Hacia dónde vamos?

Entender y usar las herramientas de la educación financiera nos ayuda a aportar y contribuir a un mayor bienestar personal, de nuestras familias y de nuestra comunidad.

CONSIDERA...

Despedirte del curso y deséales que tengan una buena semana.



BIENVENIDA

TEMA
1

INICIANDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

BIENVENIDA AL PROGRAMA

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CIERRE

1

Deja la sala ordenada para la siguiente clase



2

Recoge y guarda los materiales utilizados durante la sesión



3

Evalúa tu desempeño con el checklist propuesto



Ahora que ya realizaste la sesión te invitamos a autoevaluar tu desempeño. Lee atentamente cada enunciado y marca "SÍ" o "NO", según consideres.

ANTES DE LA SESIÓN	SÍ	NO
Estudié los contenidos para presentar la temática con seguridad		
Preparé el material pertinente para el desarrollo de la actividad programada		
Llegué a tiempo para preparar los materiales y la disposición de la sala antes de que llegaran las y los estudiantes		
DURANTE DE LA SESIÓN		
Realicé una bienvenida cálida y motivante		
Explicé con claridad los conceptos fundamentales a trabajar durante la sesión		
Incentivé la participación de la mayoría de los estudiantes		
Logré fomentar un clima respetuoso a partir de las opiniones de las y los estudiantes		
Escuché los aportes de las y los estudiantes con una actitud de respeto		
Realicé un cierre de la actividad que clarificó y reforzó los aspectos o conceptos fundamentales de la actividad		
Mantuve una actitud motivadora durante toda la sesión		
Mantuve un tono de voz adecuado a cada circunstancia y momento de la sesión		
DESPUÉS DE LA SESIÓN		
Dejamos con las y los estudiantes el aula limpia y ordenada para la siguiente clase		
Logré introducir y hacer un seguimiento del proyecto final de manera efectiva		

BIENVENIDA

TEMA
1

INICIANDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

BIENVENIDA AL PROGRAMA

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CIERRE

Suma tus puntos

Por cada "SÍ" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo.

Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las y los estudiantes interioricen los contenidos.

18 A 26 PUNTOS



Buen resultado.

Revisa los aspectos que puedes mejorar para la siguiente sesión.

9 A 17 PUNTOS



Tu desempeño debe mejorar.

Recuerda que tu rol en la facilitación de las sesiones es muy importante para lograr los objetivos.

0 A 8 PUNTOS

1. Debe representar la **opinión de la mayoría** de las y los estudiantes.
2. Debe **beneficiar a todas y a todos**, por ejemplo:
 - ⚙ Actividades recreativas de fin de año.
 - ⚙ Vestimenta escolar.
 - ⚙ Bienes para el uso de las y los estudiantes.
3. Se **construye paso a paso** durante el desarrollo del Programa de Educación Financiera para Niñas niños.
4. El **FOSIS aporta \$250.000** para el proyecto de curso.

El **curso debe aportar (el 10%) \$25.000** mediante ahorro u otras estrategias de financiamiento.
5. Entre todas y todos **eligen la mejor estrategia** para concretar el proyecto.



¿IDEAS?

MÓDULO 1



TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

MÓDULO
1

**TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS
PARA ALCANZAR MI BIENESTAR**

TEMA 1

AUTOCONCIENCIA

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Reconoce la relación entre lo que siente, piensa y hace.

CONCEPTOS CLAVE:

Inteligencia emocional, autoconciencia, auto regulación, autoestima.

MÓDULO

1

TEMA 1

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

AUTOCONCIENCIA

ANTES DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL:

Incluye los contenidos y conceptos mínimos que debes manejar para la sesión con el curso. Son la base para el momento de “**Entrega de conceptos clave**”. Por ello te pedimos que lo leas con anticipación.

CONTENIDOS EN LOS QUE SE DESARROLLAN LOS CONCEPTOS:

- ⚙️ Inteligencia socioemocional.
- ⚙️ Competencias emocionales esenciales.

DURANTE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento 1: Activación

Saludo y motivación

Activación de conocimientos - ¿Quién soy?: identificándome con mis fortalezas.

Momento 2: Desarrollo de actividades

Actividad 1 - Historias de las emociones.

Actividad 2 - Formulemos nuestro proyecto.

Momento 3: Reforzando lo aprendido

DESPUÉS DE LA SESIÓN

CHECKLIST:

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y de las actividades, así como también evalúa tu desempeño facilitando el módulo, haciendo el checklist que te proponemos.

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL

EDUCACIÓN SOCIOEMOCIONAL

La educación socioemocional y el fomento de la inteligencia emocional a cualquier edad y en cualquier entorno, familiar, escolar o laboral, son esenciales para el desarrollo de las personas, estas se centran en la adquisición de una serie de competencias como la autoconciencia, la autoregulación y la autovaloración.

La educación socioemocional está a su vez relacionada con la educación económica y financiera. De acuerdo con Denegri (2019), las emociones, valores y actitudes que construyen las personas a lo largo de su vida, guardan una estrecha relación con los comportamientos financieros. Las actitudes que se adoptan frente a temas como ahorro, endeudamiento, el materialismo, el dinero y los estilos de compra (planificada o racional, impulsiva o compulsiva), guardan una estrecha relación con la construcción de la identidad, la satisfacción vital y los niveles de educación económica y financiera de las personas.

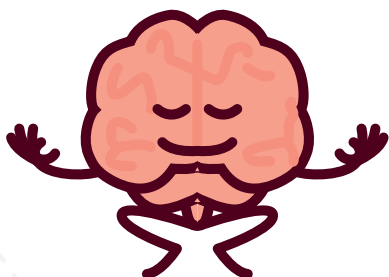
La inteligencia emocional es la capacidad de sentir, entender y regular nuestras emociones como fuente de energía humana, información, conexión e influencia. Es reconocer nuestros propios sentimientos, los sentimientos de quienes nos rodean, motivarnos y manejar adecuadamente las relaciones que sostenemos con quienes convivimos, así como con nosotras y nosotros mismos. (Goleman, 2002). El éxito de las personas, depende del tipo de relación que mantengan consigo mismas, del modo en que se relacionan con las y los demás, de la capacidad de liderazgo y de la habilidad para trabajar en equipo.

De acuerdo con Goleman (2002), las personas con habilidades emocionales bien desarrolladas, tienen más probabilidad de sentirse satisfechas, ser eficaces en su vida y de dominar los hábitos mentales que favorecen su propia productividad.

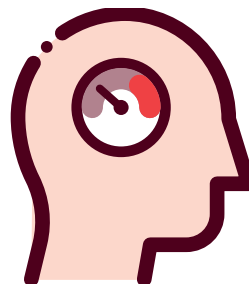


COMPETENCIAS EMOCIONALES ESENCIALES

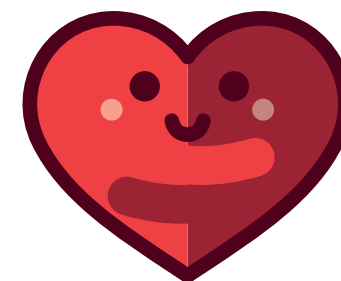
Dentro de las competencias emocionales esenciales a desarrollar en las personas desde la niñez se consideran: autoconciencia, autorregulación y autoestima.



Autoconciencia: se refiere a la capacidad de una persona de saber lo que está sintiendo en el mismo momento en que aparece y de utilizar las preferencias para guiar la toma de decisiones basada en una evaluación realista de sus capacidades y en una sensación de confianza sobre sí. Esto supone la comprensión de la diferencia entre pensamientos, acciones y emociones; la comprensión de las causas y consecuencias de las emociones; evaluar la intensidad de las emociones; reconocer y utilizar el lenguaje de las emociones, tanto en comunicación verbal como no verbal. Las personas que tienen autoconciencia también pueden ser capaces de energizar a quienes le rodean, de comprometerse y confiar colectivo para desarrollar una tarea de modo cooperativo. A partir de un cierto nivel de autoconciencia se puede pasar a la comprensión de las emociones de las y los demás.



La autorregulación: referida a la capacidad de una persona de regular los impulsos y responder a situaciones complejas más allá de las reacciones a corto plazo, controlar las emociones, la ansiedad, la tristeza, la irritabilidad exagerada y tranquilizarse a sí misma, como por ejemplo en el caso del control de la ira, la tolerancia a la frustración, manejo de las emociones negativas. Permite el autocontrol (manteniendo bajo revisión las emociones o impulsos conflictivos), la confiabilidad, la integridad y finalmente, la innovación y adaptabilidad; manteniéndose expectante a las ideas y enfoques nuevos, y flexible para responder rápido a los cambios.



La autoestima se comprende como el conjunto de percepciones, pensamientos, evaluaciones, sentimientos y tendencias de comportamiento, dirigido hacia nosotras y nosotros mismos, hacia nuestra manera de ser y comportarnos, y hacia los rasgos de nuestro cuerpo y nuestro carácter. Por tanto, es el resultado de un proceso de valorización profunda, íntima y personal que cada quien hace sobre sí, en todo momento, esté o no consciente de ello. Las personas con alta autoestima tienden a valorarse de una forma más positiva que las personas con baja autoestima.

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

AUTOCONCIENCIA

MÓDULO

1

TEMA
1



CONSIDERA...

Los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, hay que ser flexible, de acuerdo con el ritmo de las y los estudiantes.



MOMENTOS DE LA SESIÓN	DURACIÓN 90 MINUTOS	MATERIALES Y RECURSOS
Momento 1: Activación Saludo y motivación. Activación de conocimiento – ¿Quién soy? identificándome con mis fortalezas.	20 minutos	- Presentación con el tema, objetivos y contenidos de la sesión. - Imágenes que representen características positivas y fortalezas de las personas.
Momento 2: Desarrollo de actividades Actividad 1 – Historias de las emociones. Actividad 2 – Formulemos nuestro proyecto. Presentación actividad 1 y 2.	60 minutos	- Lámina para el equipo “Orientaciones para el diálogo de las historietas”. - Lámina para el equipo “Pauta de reflexión - Expresando mis emociones”. - Lámina para el equipo “Tips para abordar y autorregular nuestras emociones”. - Lápices.
Momento 3: Reforzando lo aprendido	10 minutos	- Lámina para cada estudiante “Hoy aprendí que...” - Presentación con ideas clave.

MÓDULO 1

TEMA 1

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

AUTOCONCIENCIA

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 1: Activación - Saludo y motivación (5 minutos)



Conversa con el curso...

"Hoy trabajaremos en el Tema 1: Autoconciencia. El objetivo de este tema es reconocer la relación entre lo que sientes, piensas y haces.

Para ello trabajaremos los conceptos de inteligencia emocional, reconocimiento de emociones y autoestima, tratando de dilucidar cómo dichos conceptos se desenvuelven en los temas autoconciencia, valoración de las características personales de cada persona y como regular nuestras emociones".

CONSIDERA...

- ⚙ Saludar a las y los estudiantes ¡Tu actitud es muy importante!
- ⚙ Iniciar con el diálogo que te recomienda el personaje de Karukinka.
- ⚙ Para este momento dispones de aproximadamente 5 minutos.



¡COMENCEMOS LA SESIÓN!

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

AUTOCONCIENCIA

TEMA
1

MÓDULO
1

Momento 1: Activación - ¿Quién soy?: identificándome con mis fortalezas (15 min.)



SOBRE LA ACTIVACIÓN “QUIEN SOY: IDENTIFICÁNDOME CON MIS FORTALEZAS”

Las imágenes desplegadas representan características positivas y fortalezas de las personas, respecto de las cuales las y los estudiantes, elegirán una imagen que represente **cómo se identifican en cuanto a sus características personales**.

Luego compartirán con el curso las razones de su decisión. Por ejemplo: “Soy Carolina Carolina y elegí esta sonrisa porque siempre soy alegre”.

Asegúrate que la actividad se desarrolle compartiendo y resaltando los aspectos positivos de quienes participan en un máximo de 15 minutos.

Al finalizar el ejercicio agradéceles por su disposición a participar y compartir sus aspectos positivos con el resto del curso.



MÓDULO 1

TEMA 1

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

AUTOCONCIENCIA

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 1: Activación - ¿Quién soy?: identificándome con mis fortalezas (15 min.)



Resultado esperado:

Desarrollar conciencia de las características positivas y fortalezas personales que se poseen vinculadas con la autoestima positiva.

Materiales:

- Imágenes que representen características positivas y fortalezas de las personas.

1. Dispone al centro de la sala las láminas con imágenes de características positivas y fortalezas y pídeles a las y los estudiantes que las observen y presten atención a lo que vas a comentar.
2. Comienza por indicar que este ejercicio es individual.
3. Pregunta al curso **¿Saben qué es la autoestima?** Escucha las respuestas que dan y luego, menciona que *"la autoestima se entiende como el conjunto de percepciones, pensamientos, evaluaciones, sentimientos y tendencias de comportamiento, dirigido hacia nosotras y nosotros mismos, hacia nuestra manera de ser y comportarnos, y hacia los rasgos de nuestro cuerpo y nuestro carácter, por tanto, es el resultado de un proceso de valorización profunda, íntima y personal que cada quien hace sobre sí, en todo momento, esté o no consciente de ello. Las*

personas con alta autoestima tienden a valorarse de una forma más positiva que las personas con baja autoestima.

4. Pídeles que observen las imágenes y que cada estudiante escoja una imagen que represente la característica **que más le describa e identifique como persona.**
5. Una vez que eligieron una imagen, invita de manera voluntaria, que expliquen al curso su elección. **¿Por qué te identificas con esta característica?** No es necesario que cada estudiante responda, solo quienes quieran compartir su elección.
6. Con la elección de las imágenes y las respuestas, refuerza que las características elegidas por cada estudiante responden a un aspecto positivo de sí, que **se vincula con su autoestima y la capacidad de valorar estos aspectos.**

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

AUTOCONCIENCIA

TEMA
1

MÓDULO
1

Momento 2: Actividad 1 - Historias de las emociones (45 minutos)



SOBRE LA ACTIVIDAD “HISTORIAS DE LAS EMOCIONES”

Quienes participan identificarán y compararán las emociones que surgen en diferentes situaciones y las maneras de comportarse de acuerdo con ellas.

En equipos, leerán historietas y trabajarán sobre una pauta de preguntas de distintas situaciones, analizarán y reflexionarán las reacciones que pueden tener frente a distintas emociones en una situación dada, trabajando con los conceptos clave de la sesión.

Es fundamental para este ejercicio que:

- ❁ Prestes atención a las respuestas de los grupos, pues estas serán de utilidad para conectar con los tips para abordar nuestras emociones
- ❁ Leas junto con las y los estudiantes los tips para que reflexionen en conjunto sobre ellos y los vinculen con las reacciones de las y los personajes de las historias.

No pierdas de vista:

- ❁ Todo el curso debe participar en responder y discutir la pauta de trabajo.
- ❁ Considera los tiempos de lectura de la historieta que les tocó trabajar en la discusión de las respuestas.
- ❁ Asegúrate que todos los grupos alcancen a presentar sus reflexiones, distribuye el tiempo en forma equitativa.

Momento 2: Actividad 1 - Historias de las emociones (45 minutos)



Resultado esperado:

Identificar la emoción o emociones que surgen frente a situaciones específicas y el comportamiento que se desarrolla en relación con éstas.

Materiales:

- ✿ Lámina para el equipo "Historieta 1".
- ✿ Lámina para el equipo "Historieta 2".
- ✿ Lámina para el equipo "Historieta 3".
- ✿ Lámina para el equipo "Historieta 4".
- ✿ Lámina para el equipo "Historieta 5".
- ✿ Lámina para el equipo "Historieta 6".
- ✿ Lámina para el equipo "Pauta de reflexión - Expresando mis emociones".
- ✿ Lámina para el equipo "Tips para abordar y autorregular nuestras emociones".
- ✿ Lápices.

1. Pide al curso que se divida en seis grupos.
2. Entrega a cada grupo al azar, una lámina para el equipo **"Orientaciones para el diálogo de las historietas"**. Cada grupo trabajará en:
 - ✿ La historieta "Competencia de baile", asociada a la emoción "tristeza".
 - ✿ La historieta "Competencia de baile", asociada a la emoción "alegría".
 - ✿ La historieta "Competencia escolar", asociada a la emoción "alegría".
 - ✿ La historieta "Competencia escolar", asociada a la emoción "tristeza".
 - ✿ La historieta "Convivencia", asociada a la emoción "ira".
 - ✿ La historieta "Convivencia", asociada a la emoción "tolerancia".
3. Entrega también a cada grupo una lámina para el equipo **"Pauta de reflexión - Expresando mis emociones"**.
4. Pídeles que lean la historieta que les tocó y luego reflexionen e intercambien puntos de vista sobre la situación planteada, usando para ello la pauta de reflexión. Indícales que disponen de 10 minutos.
5. Posteriormente, pide a cada grupo que comente de qué trata la historieta y comenten frente al curso sus reflexiones, a la luz de las preguntas de la "Pauta de reflexión - Expresando mis emociones". Para esto, cada grupo escoge a dos estudiantes que comenten ante el resto de curso las reflexiones en torno a la actividad. Considera que disponen de 25 minutos en total.
6. Una vez finalizadas las presentaciones de cada grupo, para apoyar la reflexión y profundizar el trabajo desarrollado, entrega y lean en conjunto los **"Tips para abordar y autorregular nuestras emociones"**. Considera que disponen de 10 minutos.
7. Refuerza con cada tip, la importancia de reconocer nuestras emociones y de la manera en que se puede abordar cada una (haciendo relación a las historietas), cuando no sabemos bien qué hacer en el momento que estas emergen.

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

AUTOCONCIENCIA

TEMA
1

MÓDULO
1

Momento 2: Formulemos nuestro proyecto (15 minutos)



Resultado esperado:

Elegir de manera grupal un proyecto de curso.

Materiales:

⚙ Pizarra.

1. Recuérdales, en forma breve, que uno de los resultados del programa es la ejecución de un proyecto del curso, y que por ello, realizaron una “lluvia de ideas”.
2. Escribe en la pizarra las iniciativas que emergieron del ejercicio de la lluvia de ideas.
3. Una vez registradas todas la ideas, pídeles que voten por la idea que más les haga sentido y crean que es la mejor para el curso. Orienta con la siguiente pregunta: ¿Cuál de las ideas queremos desarrollar en un proyecto todas y todos juntos como curso?
4. Inicia la votación para la elección del proyecto, bajo la modalidad de viva voz.
5. Procura que la idea elegida motive a la mayoría del curso, para mantener la participación durante el transcurso del programa.
6. Una vez elegido el el proyecto, coméntales que se irá desarrollando paso a paso durante el programa.
7. Finalizado este espacio, pregúntale al curso: ¿Qué emoción les surge con el proyecto elegido? De este modo se conectan este ejercicio con el sentido de los temas abordados en la sesión.

CONSIDERA...

Para trabajar esta actividad se debe reforzar el objetivo y contenidos de esta sesión. Para ello haz énfasis en lo siguiente:

“Como parte de reconocer e identificar aquello que queremos, debo identificar ¿Quién soy?, ¿Qué fortalezas poseo?, ¿Cómo reacciono?

Una vez que soy capaz de reconocer estos elementos puedo abordar de mejor manera mis deseos y acciones colectivas ¿Qué nos gusta cómo grupo y decidimos realizar de manera conjunta?”



MÓDULO 1

TEMA 1

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

AUTOCONCIENCIA

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 3: Reforzando lo aprendido (10 minutos)

1. Pídeles a las y los estudiantes que expresen lo que aprendieron hoy en la hoja de: "Hoy aprendí que...".
2. Cuando terminen, invita a un par de estudiantes que compartan en voz alta sus aprendizajes.
3. Luego, recopila las hojas "Hoy aprendí que...".

ENFATIZA LAS SIGUIENTES IDEAS CLAVE, EN LO POSIBLE A TRAVÉS DE ALGÚN EJEMPLO PRÁCTICO, COTIDIANO, APLICABLE A LA REALIDAD DE LAS Y LOS ESTUDIANTES:

Autoestima: es fundamental tener pensamientos, evaluaciones y sentimientos positivos hacia sí. Valorar nuestras habilidades y fortalezas.

Reconocimiento de las emociones y autorregulación: es fundamental identificar: ¿quién soy?, ¿qué me gusta?, ¿qué no me gusta? Para tomar conciencia de cómo reacciono y cómo enfrento cada emoción. Es esencial sentir, entender y regular nuestras emociones.

Reconocer la relación entre lo que siente, piensa y hace: reconocer nuestros propios sentimientos, regular nuestras emociones, los sentimientos de quienes nos rodean, nos ayuda a motivarnos y manejar adecuadamente las relaciones que sostenemos con quienes convivimos, para tener capacidad de liderazgo y habilidad para trabajar en equipo.

CONSIDERA...

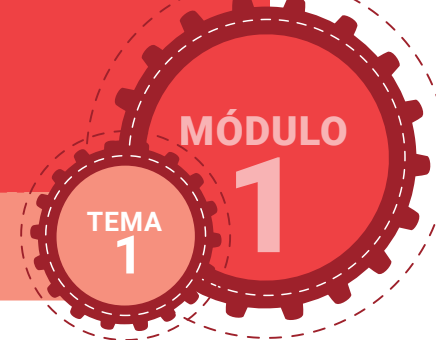
Despedirte del curso y deséales que tengan una buena semana.





TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

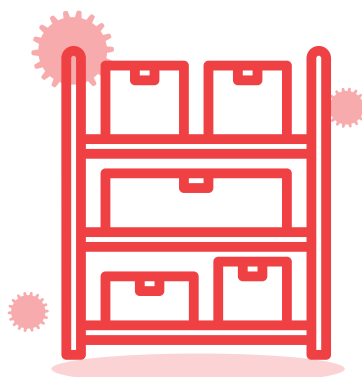
AUTOCONCIENCIA



Deja la sala ordenada para la siguiente clase

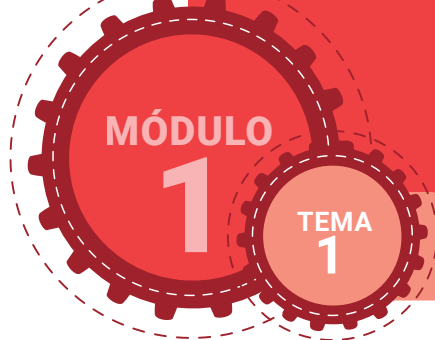


Recoge y guarda los materiales utilizados durante la sesión



Evalúa tu desempeño con el checklist propuesto





Ahora que ya realizaste la sesión te invitamos a autoevaluar tu desempeño. Lee atentamente cada enunciado y marca “SÍ” o “NO”, según consideres.

ANTES DE LA SESIÓN	SÍ	NO
Estudié los contenidos para presentar la temática con seguridad		
Preparé el material pertinente para el desarrollo de la actividad programada		
Llegué a tiempo para preparar los materiales y la disposición de la sala antes de que llegaran las y los estudiantes		
DURANTE DE LA SESIÓN		
Realicé una bienvenida cálida y motivante		
Expliqué con claridad los conceptos fundamentales a trabajar durante la sesión		
Incentivé la participación de la mayoría de los estudiantes		
Logré fomentar un clima respetuoso a partir de las opiniones de las y los estudiantes		
Escuché los aportes de las y los estudiantes con una actitud de respeto		
Realicé un cierre de la actividad que clarificó y reforzó los aspectos o conceptos fundamentales de la actividad		
Mantuve una actitud motivadora durante toda la sesión		
Mantuve un tono de voz adecuado a cada circunstancia y momento de la sesión		
DESPUÉS DE LA SESIÓN		
Dejamos con las y los estudiantes el aula limpia y ordenada para la siguiente clase		
Logré introducir y hacer un seguimiento del proyecto final de manera efectiva		

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CHECKLIST

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

AUTOCONCIENCIA

TEMA
1

MÓDULO
1

Suma tus puntos

Por cada "Sí" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo.

Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las y los estudiantes interioricen los contenidos.

18 A 26 PUNTOS



Buen resultado.

Revisa los aspectos que puedes mejorar para la siguiente sesión.

9 A 17 PUNTOS



Tu desempeño debe mejorar.

Recuerda que tu rol en la facilitación de las sesiones es muy importante para lograr los objetivos.

0 A 8 PUNTOS

Imágenes que representan características positivas y fortalezas de las personas.

MÓDULO

1

TEMA

1

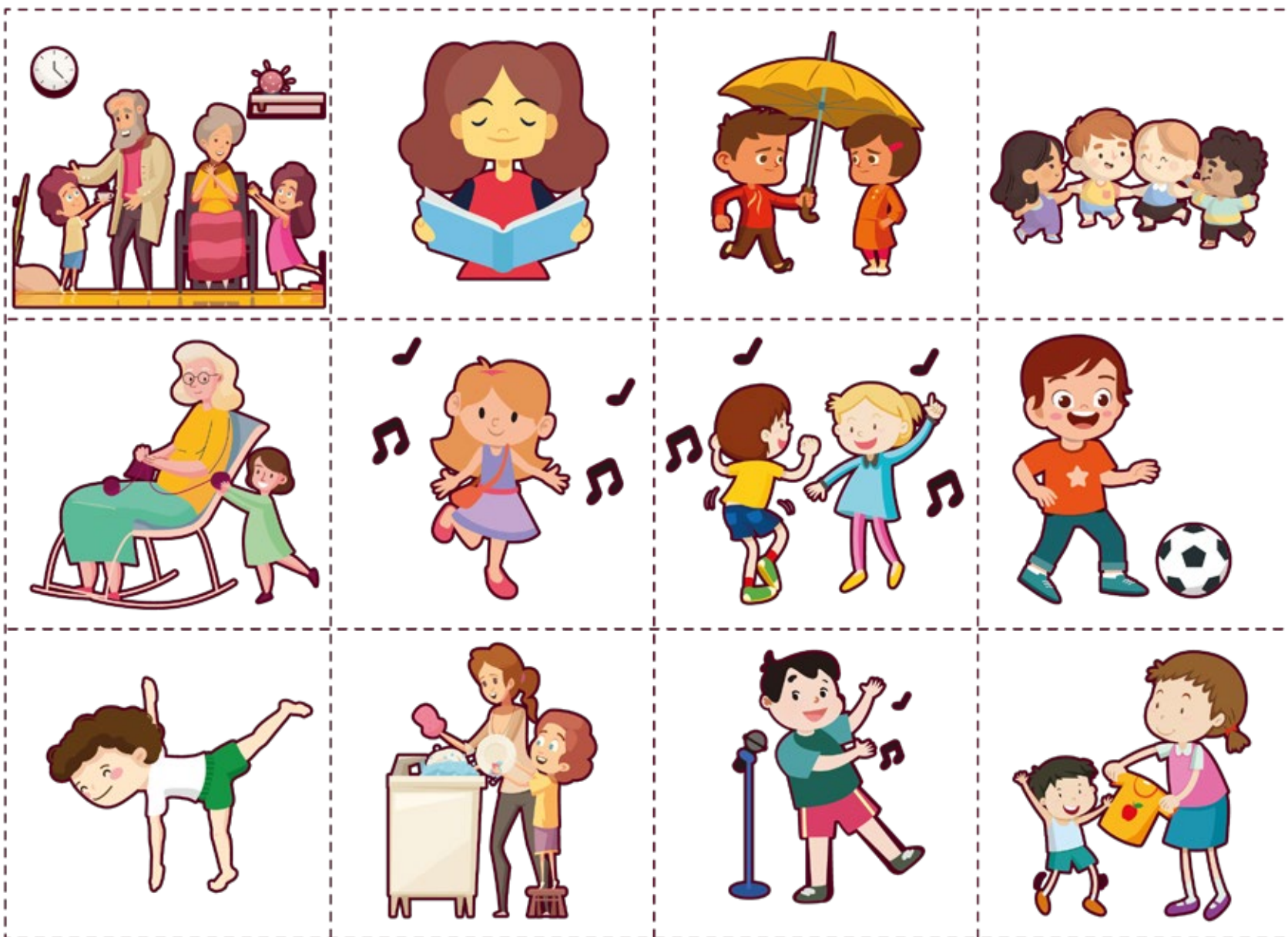


AUTOCONCIENCIA

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR



Imágenes que representan características positivas y fortalezas de las personas.



Imágenes que representan características positivas y fortalezas de las personas.

MÓDULO

1

TEMA

1



AUTOCONCIENCIA

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR



1. Competencia de baile

Por fin ha llegado el día de la competencia de baile interescolar

Ensalzad como 100 veces mi cara de sorpresa al ganar



Luego de semanas de ensayo

Dedicación (sin tiempo para redes sociales)

Y perfeccionar su técnica



Lina, Jota y Ara, se encuentran preparados para su presentación



Mientras, en el gimnasio municipal, su familia, amigos y profes estaban para apoyarles

Churrascos!!! Si no salimos al tiro, vamos a llegar tarde



Y a toda velocidad, subieron al transporte escolar que los llevaría al evento

En medio del apuro, un sonido inesperado. Se pincha un neumático en el peor momento. Gracias a la astucia de la tía del furgón escolar, las chicas lograron salvar la situación.



Llegando justo a tiempo para su baile y recibir una gran sorpresa



"Los participantes seleccionados para la gran final son:"



Fin

2. Competencia de baile

Por fin ha llegado el día de la competencia de baile interescolar

Ensayé como 100 veces mi coreografía de sorpresa al ganar



En medio del apuro, un sonido inesperado. Se pincha un neumático en el peor momento. Pese a todos los esfuerzos de la "tía Paty", solo queda esperar un nuevo furgón



Luego de semanas de ensayo

Dedicación (sin tiempo para redes sociales)

Y perfeccionar su técnica



Lina, Jota y Ara, se encuentran preparados para su presentación



Mientras, en el gimnasio municipal, su familia, amigos y profes estaban para apoyarles



Churrasacas!!! Si no salimos al tiro, vamos a llegar tarde



Y a toda velocidad, subieron al transporte escolar que los llevaría al evento

Finalmente, el equipo no logra llegar a tiempo para participar en la competencia y quedan fuera por no presentarse.



Fin

Lámina para el equipo "Historieta 3"

3. Competencia escolar



Fin

AUTOCONCIENCIA

5. Convivencia

Hoy es un día especial en la escuela: se celebran los cumpleaños del mes. Ha sido una larga mañana de estudios y ver toda esa comida les abre el apetito. Todos juegan en la sala de clases mientras está todo listo, cuando...



6. Convivencia

Hoy es un día especial en la escuela: se celebran los cumpleaños del mes. Ha sido una larga mañana de estudios y ver toda esa comida les abre el apetito. Todos juegan en la sala de clases mientras está todo listo, cuando...



Un compañero accidentalmente bota todas las cosas al suelo, desatando la furia del curso.



Lámina para el equipo “Pauta de reflexión - Expresando mis emociones”

SITUACIÓN: _____

EMOCIÓN: _____

¿Cuál crees que habría sido la mejor forma de reaccionar ante la situación dada?

¿Qué puedes hacer para manejar esta emoción si te enfrentas a ella?

De las habilidades positivas y fortalezas que posees ¿Cuál de ellas hubieses utilizado para afrontar la situación de la historia?

FICHA: CÓMO ABORDAR Y AUTORREGULAR NUESTRAS EMOCIONES

IDENTIFICANDO MIS EMOCIONES	Es bueno conversar con alguien de confianza sobre la emoción que estás sintiendo. Puedes preguntarte qué haces cuando estás triste y es probable que te digas “llorar”. Anota la emoción “tristeza” y al lado “llanto”, así creas una lista de emociones y expresiones que las representan, para ir conociendo mejor qué te pasa con cada emoción que experimentas.
DATE PERMISO PARA SENTIR SIN PERDER LA CALMA	Cuando sientes emociones más negativas, es bueno darte un espacio para tranquilizarte y dar una buena respuesta. <i>Es importante saber que sentir emociones negativas es normal y está bien; sin embargo, debemos cuidar como expresamos esa emoción.</i>
RESPIRAR	Respirar es un calmante natural que ayuda a descansar, por lo tanto, cuando sientas que no puedes manejar una emoción negativa o positiva, inspirar hondo, profundo y de manera pausada, te ayudará a sentirte en calma para procesar la emoción.
EXPRESA LO QUE SIENTES SIN DAÑAR A OTRAS PERSONAS	Es muy importante que puedas expresar tus emociones, teniendo cuidado de no dañar al resto. Si estás muy enojado o enojada, es mejor darte un tiempo para salir de donde estés, respirar y evaluar la situación que te llevó a sentirte así.
RECONOCE TUS ERRORES	Reconoce cuando te equivocas. Esta acción es importante porque se puede analizar la situación y sacar el aprendizaje. Aprovecha los errores como una oportunidad de aprender.
LIBERA LAS EMOCIONES POR OTRAS VÍAS	Si sientes que una emoción te sobrepasa y no sabes cómo manejarla o expresarla, puedes escribir, dibujar, bailar, hacer actividad favorita, oír música u otras cosas que hagan sentir comodidad.
RECUERDA TUS FORTALEZAS Y ASPECTOS POSITIVOS	En lugar de enojarte porque te has equivocado en algo, recuerda que generalmente lo haces bien porque tienes muchas habilidades, y que todas y todos se pueden equivocar, por tanto, no es tan grave. Para la próxima como es tu habilidad, lo harás mejor.

REFERENCIAS

AUTOCONCIENCIA

TEMA
1MÓDULO
1

Bisquerra, R. (2005). La educación emocional en la formación del profesorado. Revista Interuniversitaria de Formación del Profesorado. Universidad de Barcelona.

Caballo, V. (2002) Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales. Editorial Siglo.

Denegri, M. (2019). Psico- economía de la conducta: las variables claves. [Diapositivas de PowerPoint] Centro de excelencia en Psicología Económica y del Consumo. Universidad de la Frontera.

<http://cepec.ufro.cl/>

Elige Educar. (2015). Tips para enseñarle a tus alumnos a manejar sus emociones. Recuperado de <https://eligeeducar.cl/5-tips-para-ensenarle-a-tus-alumnos-a-manejar-sus-emociones>

Fernández, L. (2002). Psicología General. La personalidad. Algunas propuestas para su comprensión. Editorial Félix Varela.

Goleman, D. (1999) La práctica de la inteligencia emocional. Editorial Kairos.

Roca, E. (2008). Como mejorar tus habilidades sociales. ACDE Ediciones.

Roca, E. (2012). Autoestima sana. Una visión actual, basada en la investigación. ACDE Ediciones.

SEL Chile. (2020). SEL Chile convivencia escolar. Metodología de aprendizaje socio emocional de SELChile. Recuperado de <https://selchile.com/metodologia-de-aprendizaje-socioemocional/>



MÓDULO

1

**TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS
PARA ALCANZAR MI BIENESTAR**

TEMA 2

NECESIDADES Y DESEOS



RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Sabe diferenciar entre deseos y necesidades, reconociendo la importancia de priorizar.

CONCEPTOS CLAVE:

Recurso, precio, valor, necesidad, deseo.

MÓDULO

1

TEMA

2

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

NECESIDADES Y DESEOS

ANTES DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL:

Incluye los contenidos y conceptos mínimos que debes manejar para la sesión con el curso. Son la base para el momento de “**Entrega de conceptos clave**”. Por ello te pedimos que lo leas con anticipación.

CONTENIDOS EN LOS QUE SE DESARROLLAN LOS CONCEPTOS:

- ⚙ La escasez de recursos y la necesidad de elegir.
- ⚙ La diferencia entre valor y precio.
- ⚙ Priorizar necesidades y deseos.

DURANTE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento 1: Activación

Saludo y motivación.

Entrega de conceptos clave.

Momento 2: Desarrollo de actividades

Actividad 1 - Necesidades y deseos.

Actividad 2 - Formulemos nuestro proyecto.

Presentación actividad 1 y 2.

Momento 3: Reforzando lo aprendido

DESPUÉS DE LA SESIÓN

CHECKLIST:

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y de las actividades, así como también evalúa tu desempeño facilitando el módulo, haciendo el checklist que te proponemos.

LA ESCASEZ DE RECURSOS Y LA NECESIDAD DE ELEGIR

En nuestra vida cotidiana necesitamos un gran número de bienes y de servicios que se han preparado para nuestro consumo: una casa, agua, calefacción, comida, ropa, transporte, libros y cuadernos, el colegio, un computador, un teléfono móvil, y un largo etcétera.

Pero para que el consumo sea posible es necesario producir esos bienes y transportarlos hasta las tiendas donde podemos comprarlos, es decir, hay que distribuirlos. Yendo un poco más atrás, para fabricar bienes se requiere una serie de recursos: materias primas, energía, trabajo humano, herramientas y maquinaria, edificios, etc. Es decir, en última instancia, para satisfacer las necesidades humanas se necesitan recursos.

Un recurso es una “ayuda o medio del que una persona se sirve para conseguir un fin o satisfacer una necesidad”. De esta forma, podemos decir que existen tantos tipos de recursos, como medios se nos ocurran (Barneto Carmona, M. Economía 2.0 para bachillerato).

Los recursos se clasifican en tres grandes grupos: los naturales, los económicos y los humanos.

Recursos naturales: son considerados los más importantes, debido a que son fundamentales para la vida de todos los grupos humanos.

Concretamente se trata de aquellos elementos que brinda la naturaleza sin la intervención (de ningún tipo) de las personas. Este tipo de recursos favorece en gran medida el desarrollo de sociedades o grupos. Los recursos naturales se pueden dividir en dos subtipos: renovables y no renovables.

✿ **Renovables:** son aquellos que pueden tener un uso ilimitado, es decir, no se agotan nunca, sino que se renuevan una y otra vez permitiendo ser utilizados en múltiples ocasiones. De todas maneras, es importante aclarar que, aunque desde su origen sean renovables pueden convertirse en no renovables si son utilizados de forma indiscriminada en grandes cantidades, y no tienen tiempo suficiente para regenerarse. Son considerados como renovables recursos tales como el viento, el agua, la energía solar e hidráulica, y el oxígeno entre otros.

✿ **No renovables:** son utilizables en una sola oportunidad, una vez agotados no pueden ser regenerados de ninguna manera. Es por esto que será fundamental la total protección por parte de diferentes entidades para poder regular su uso y extender así su duración en el tiempo. Algunos ejemplos específicos son aquellos elementos que se han

originado durante el proceso de formación del suelo, o en determinados procesos geológicos que nunca van a repetirse de la misma manera. Dentro de estos pueden tomarse los minerales, metales, petróleo y el gas.

Recursos económicos: se trata de los medios específicos por los cuales se facilitará la producción y distribución de bienes y servicios que las personas utilizan. No obstante, como los deseos son ilimitados, podría expresarse que estos recursos resultan escasos o insuficientes. El ejemplo más claro y fácil de comprender de este tipo de recursos es el dinero, como medio de satisfacción de deseos y necesidades individuales o grupales.

Recursos humanos: consiste en la utilización de mano de obra humana (personas trabajadoras) como medio para concretar un fin. De esta manera, las y los empleados de una empresa, organización, particular u otros, son considerados parte de este grupo (Tipos.co, 2014 - 2020).

LA DIFERENCIA ENTRE VALOR Y PRECIO

El valor y el precio son grandes conceptos que, en distintos contextos significan importancia, estimación, mérito, honrar, tasar, etc. Pero ¿qué es el valor y qué es el precio?

El **precio** es el valor material que tienen las cosas, siempre pone en ventaja o desventaja a algo; es decir, establece, por ejemplo, que unas cosas son más caras que otras. Por su parte, el **valor**, es el aprecio que le damos a las cosas, conocido también como valor sentimental o emocional; el valor en este caso es intangible y no se obtiene a través del dinero.

El precio es algo tangible, para todas las personas es el mismo. Por ejemplo, un teléfono móvil cuesta aproximadamente \$200.000. Cualquier persona que lo compre pagaría lo mismo por él, porque el precio suele ser fijo. **El precio es igual para todas y todos.**

El valor es muy diferente. Siguiendo con el ejemplo, el valor de un teléfono móvil varía en cada persona. El valor que algunas personas le pueden dar es muy superior a los \$200.000, aunque ese sea su precio. Para una persona que trabaja utilizando su teléfono para comercializar sus productos, el valor del teléfono radica en la posibilidad de mantener una conexión rápida y permanente con sus clientes; sin embargo, para otra persona que le guste la tecnología, cuantas más herramientas contenga y espacio de almacenamiento, el valor que le asigne cambiará.

En conclusión, el valor está dado por la medida en que el bien o servicio satisface y se ajusta a las necesidades de cada persona.

«El valor es algo totalmente diferente para cada persona, ya que cada persona asigna unos atributos distintos a un producto o servicio» (César Piqueras, 2015).

Así, el precio es fijo y el valor no, porque depende de lo que el producto o servicio aporte a cada persona.

Por ejemplo, un avión comercial con diez años de uso se vende por \$20.000.000, lo que para algunas personas puede ser caro, porque no consideran que un avión les puede aportar en sus vidas, y tampoco sabrían en cuánto venderlo luego. Sin embargo, una empresa aeronáutica podría considerarlo barato a ese mismo precio.

Al no percibir el valor de los productos los consideramos caros y, por lo tanto, con poco valor. O bien, si lo apreciamos mucho, los podemos considerar de precio atractivo y, por tanto, con mucho valor.

Con el precio valoramos, y con el valor también valoramos. La gran diferencia es reconocer a qué le ponemos precio y a qué le damos valor sentimental.

Precio VS Valor



PRIORIZAR NECESIDADES Y DESEOS

Las necesidades se refieren a **elementos sin los cuales es imposible la supervivencia**. Son las mismas en todas las culturas y en todos los períodos históricos. Por ejemplo, la alimentación, vestirse y tener vivienda. Las necesidades humanas son finitas, pocas y clasificables. Las necesidades lo son de todas las personas, de los mapuche y de los santiaguinos, **pero lo que cambia a través del tiempo y de las culturas, es la manera o los medios utilizados para la satisfacción de las necesidades** (Max Neef, 1993).

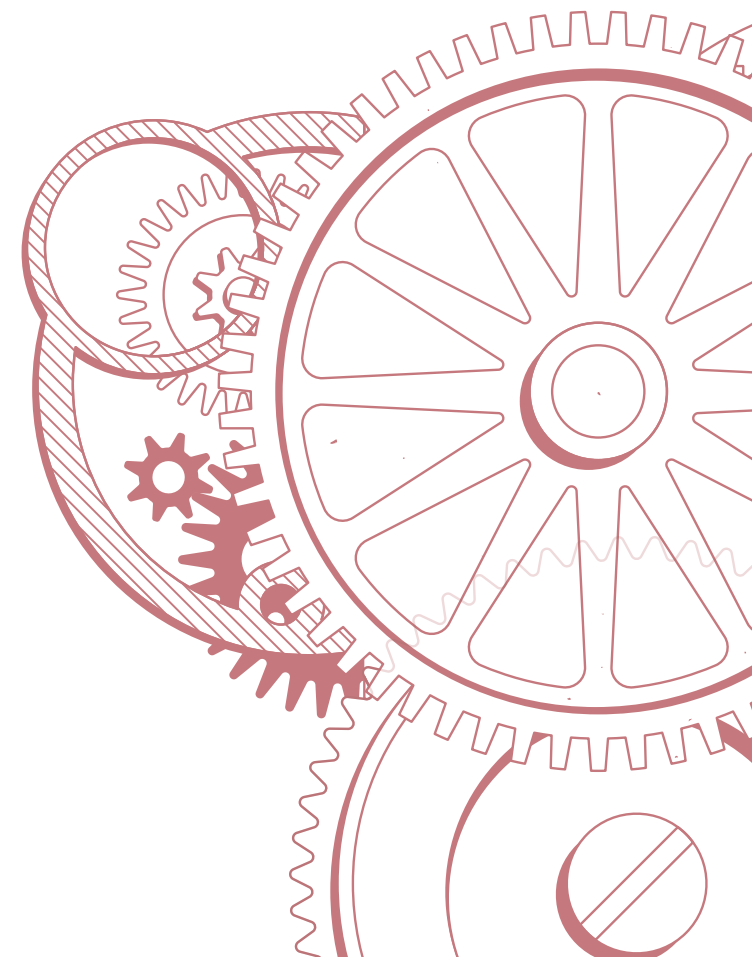
Cada sistema económico, social y político adopta diferentes medios para la satisfacción de las mismas necesidades humanas fundamentales. **Lo que cambia es la elección de la cantidad y calidad de los medios utilizados o las posibilidades de tener acceso a las necesidades** (Ibid). Por ello, aunque todos los grupos humanos tenemos las mismas necesidades fundamentales, el contexto cultural en el que cada persona está inmersa, va a determinar los medios que utilizará para satisfacer sus necesidades, es decir, **lo que cada quien desea para alcanzar su bienestar**.

La satisfacción de las necesidades de cada persona está entonces asociada al medio o la forma que utiliza para lograrlas, es decir, a sus deseos. Es así como quienes viven en sociedad tienen el poder de decidir sobre lo que desean o quieren lograr. Por ejemplo, cuando una persona

tiene hambre, tiene múltiples opciones para satisfacer esa necesidad. Si bien puede salir y comprar una pizza, también podría cocinar en casa, que es más económico. Ambas opciones satisfacen la necesidad y ambas son igualmente válidas, pero es deseo cuando quiere comer una pizza. Es decir, necesita comer, pero desea una pizza. Conocer las diferencias entre las necesidades y los deseos, puede marcar una diferencia en las decisiones de consumo que diariamente tomamos.

Hay que tener en cuenta que cada quien debe identificar sus propias necesidades y deseos. Por ejemplo, un auto puede ser un deseo para una persona y una necesidad para otra que no tiene ningún otro medio de transporte cercano y eficiente, o bien porque lo utiliza para trabajar en algún emprendimiento.

Finalmente, es muy importante encontrar el equilibrio entre los deseos y las necesidades, y aprender a diferenciar unos de otros, porque si bien las necesidades siempre tienen prioridad, esto no significa que los deseos no sean importantes; al contrario, la satisfacción de algunos deseos incluso puede ayudarnos a ser más felices y a sentirnos mejor con nuestra vida.



ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

NECESIDADES Y DESEOS

TEMA
2

MÓDULO
1



DIFERENCIAS ENTRE NECESIDADES Y DESEOS

Los deseos son cosas que no son esenciales para la vida.

Los deseos hacen referencia a cosas que queremos tener o alcanzar para sentirnos mejor.

Ejemplos de deseos son un teléfono inteligente, ir a un restaurante o ir al cine.

Las necesidades son esenciales para la vida.

Las necesidades se refieren a elementos sin los cuales es imposible la supervivencia o la calidad de vida.

Ejemplos de necesidades son comida, agua, vestimenta.

MÓDULO 1

TEMA 2

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

NECESIDADES Y DESEOS

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN



CONSIDERA...

Los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible, de acuerdo con el ritmo de las y los estudiantes.



MOMENTOS DE LA SESIÓN	DURACIÓN 90 MINUTOS	MATERIALES Y RECURSOS
Momento 1: Activación Saludo y motivación. Entrega de conceptos clave.	25 minutos	Presentación con el tema, objetivos y contenidos de la sesión.
Momento 2: Desarrollo de actividades Actividad 1 - Necesidades y deseos. Actividad 2 – Formulemos nuestro proyecto. Presentación actividad 1 y 2.	50 minutos	- Lámina para el equipo “Necesidades y deseos”. - Tijeras. - Pegamentos. 3 hojas en blanco por equipo. - Plumones.
Momento 3: Reforzando lo aprendido	15 minutos	- Lámina para cada estudiante “Hoy aprendí que...” - Presentación con ideas clave.

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

NECESIDADES Y DESEOS

MÓDULO

1

TEMA
2

Momento 1: Activación - Saludo y motivación (10 minutos)

CONSIDERA...

- ⚙ Saludar a las y los estudiantes ¡Tu actitud es muy importante!
- ⚙ Iniciar el diálogo que te recomienda el personaje de Karukinka.
- ⚙ Comentar alguna de las actividades que realizaron durante la sesión anterior, de manera que se conecte con lo que harán hoy.
- ⚙ Para este momento dispones de 10 minutos aproximadamente.



Conversa con el curso...

"Hoy trabajaremos en el Tema 2: Necesidades y deseos."

El objetivo de este tema es saber diferenciar entre deseos y necesidades, reconociendo la importancia de priorizar.

Para ello trataremos de comprender cómo los conceptos de recurso, precio, valor, necesidad y deseo, se desenvuelven en los siguientes escenarios: la escasez de recursos y la necesidad de elegir, la diferencia entre valor y precio y priorizar necesidades y deseos, y avanzaremos un paso más en la formulación de nuestro proyecto de curso".

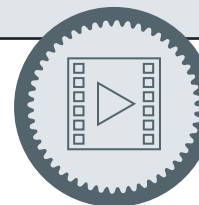
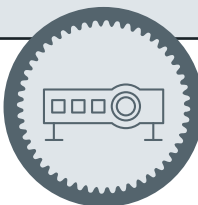
¡COMENCEMOS LA SESIÓN!



Momento 1: Activación - Entrega de conceptos clave (15 minutos)**CONSIDERA...**

Es muy importante que a las y los estudiantes les queden claros los conceptos clave.

En un tiempo máximo de 15 minutos, entrega los conceptos básicos y esenciales para que se pueda desarrollar la sesión con claridad. Para ello es necesario que prepares material de apoyo, como una presentación o papelógrafo, utilizando la información disponible en el marco conceptual y complementar con algún video, nota, u otro recurso que sea pertinente.



ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

NECESIDADES Y DESEOS

TEMA
2

MÓDULO
1

Momento 2: Actividad 1 - Necesidades y deseos (15 minutos)

Resultado esperado:

Comprender la diferencia entre necesidad y deseo.

Materiales:

- ❁ Lámina para el equipo "Necesidades y deseos".
- ❁ Tijeras.
- ❁ Pegamentos.
- ❁ Hoja en blanco.
- ❁ Plumones.

1. Pide al curso que se divida en 6 equipos. El número mínimo de estudiantes por equipo debe ser 4.
2. Entrega a cada equipo una lámina "Necesidades y deseos".
3. Indica que primero trabajarán la primera parte de la lámina.
4. Lee las instrucciones de la lámina "Cada equipo cuenta con 20 láminas, las que tendrán que recortar y revisar una a una. Como hemos comentado, las personas tenemos infinitas necesidades y deseos, pero los recursos son limitados, por ello no podemos satisfacerlos todos". Haz énfasis en que recorten las láminas.
5. Una vez que los grupos cortaron las láminas, pide que realicen la primera fase de la actividad. "Como equipo, tendrán que ponerse de acuerdo y **descartar** 6 láminas, aquellas que consideren que son las menos importantes (como deseo o necesidad) para el equipo". Oriéntales a que hagan la actividad con consciencia.
6. Cuando tengan las primeras 6 láminas eliminadas, pídeles que las peguen en una hoja en blanco y las titulen como "**PRESCINDIBLES**".
7. Ahora viene el momento de las tarjetas imprescindibles. Indícales que "de las 14 láminas que quedan, como equipo podrán seleccionar solo 8, que consideren como aquellas a las que por ningún motivo podrían renunciar, es decir, las "**IMPRESINDIBLES**" porque las consideran muy importantes en su vida (Quiroga, E. 2009).

MÓDULO 1

TEMA 2

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

NECESIDADES Y DESEOS

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 2: Actividad 2 - Desarrollemos nuestro proyecto (15 minutos)



Resultado esperado:

Fundamentar el proyecto escogido en la lluvia de ideas.

Materiales:

- ⚙ Lámina para el equipo "Necesidad y deseos". (Parte 2)

1. Anteriormente, realizamos una lluvia de ideas y escogimos nuestro proyecto como curso, es decir, se escogió una idea por sobre las demás.
2. A partir de la actividad anterior pídeles que escriban en la segunda parte de la lámina la idea que ganó para ejecutar el proyecto de curso, identificando si la idea corresponde a una necesidad o un deseo.

3. Finalmente, pídeles que respondan las preguntas que se encuentran en la lámina, imaginando que están explicando esto a alguien más, por lo que sus argumentos deben ser reales y convincentes.

- ⚙ ¿Por qué quieren satisfacer esta necesidad o deseo?
- ⚙ ¿Qué experiencia esperan lograr realizando esta actividad? Como estudiantes, como curso y como colegio.

Momento 2: Presentación de la actividad 1 y 2 (20 minutos)



Resultado esperado:

Reflexionar sobre la diferencia entre deseos y necesidades, y la importancia de su priorización.

Materiales:

- Hojas con las láminas seleccionadas por el equipo en la actividad “Necesidades y deseos”.

Cada equipo escoge a dos representantes que expliquen frente al curso cómo tomaron las decisiones en las dos partes de la actividad.

Otorga a cada equipo un tiempo definido para la exposición, asegurándote que todos alcancen a exponer.

CONSIDERA...

No hay respuestas erradas porque, dependiendo del contexto personal, hay cosas que para algunos puede ser solo un deseo, pero para otros una necesidad.

Te recomendamos tener cuidado al realizar alguna crítica sobre estos temas.

Lo importante es que seamos capaces de identificar qué parte de lo que queremos tener es deseo y qué parte es necesidad.

Una vez que los equipos expongan, comenta que vas a guardar las respuestas que escribieron, ya que serán de mucha utilidad en la formulación final de proyecto.



Momento 2: Presentación de la actividad 1 y 2 (20 minutos)

PREGUNTAS PARA EL EQUIPO

1. En la primera fase ¿Cuál lámina fue la más fácil de prescindir? ¿Por qué?

Si hay dudas pueden mencionar más de una.

2. En la segunda fase ¿Cuál lámina fue considerada rápidamente como imprescindible? ¿Por qué? Si hay dudas pueden mencionar más de una.

3. De todas las láminas disponibles ¿Cuál les generó mayor discusión? ¿Por qué?

4. ¿Fue fácil diferenciar entre deseos y necesidades?

5. ¿La lista de imprescindibles tiene más deseos o más necesidades? Pide que justifiquen sus respuestas.

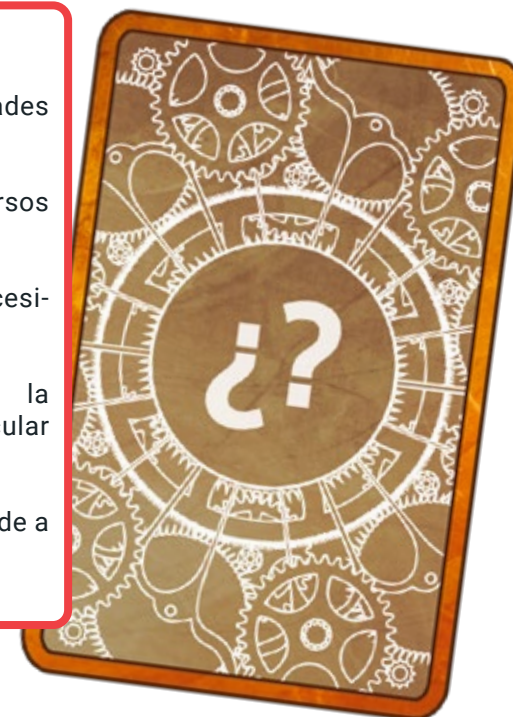
6. ¿Cómo afecta en mi vida identificar mis necesidades y deseos?

Esta pregunta puede reflejar el uso de los recursos del hogar y propios.

7. ¿Cómo afecta en mi entorno identificar mis necesidades y deseos?

Esta pregunta puede dejar de manifiesto la consciencia en el uso de los recursos, en particular los recursos naturales o en el contexto familiar.

8. En el proyecto final, ¿el producto elegido, responde a una necesidad o un deseo?



Momento 3: Reforzando lo aprendido (15 minutos)



Pídeles a las y los estudiantes que expresen lo que aprendieron hoy en la hoja de: “Hoy aprendí que...”
Cuando terminen, invita a un par de estudiantes que compartan en voz alta sus aprendizajes.
Luego, recopila las hojas “Hoy aprendí que...”.

Enfatiza las siguientes ideas clave, en lo posible a través de algún ejemplo práctico, cotidiano, aplicable a la realidad de las y los estudiantes:

Un recurso es una ayuda o medio del que una persona se sirve para conseguir un fin o satisfacer una necesidad.

El precio es el valor material que tienen las cosas. El valor, es el aprecio que le damos a las cosas, conocido también como valor sentimental.

Las necesidades se refieren a elementos sin los cuales es imposible la supervivencia o la calidad de vida, mientras que los deseos hacen referencia a cosas que queremos tener o alcanzar para sentirnos mejor.

Diferenciar las necesidades de los deseos es clave para administrar los recursos de manera consciente.

Considera...

Despedirte del curso y deséales que tengan una buena semana.



MÓDULO 1

TEMA 2

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

NECESIDADES Y DESEOS

ANTES
DE LA SESIÓN

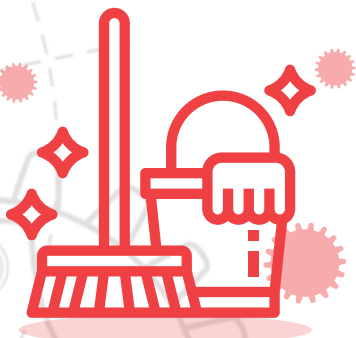
DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CIERRE

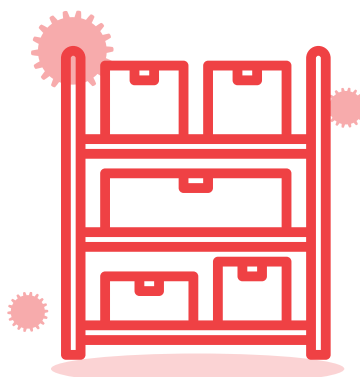
1

Deja la sala ordenada para la siguiente clase



2

Recoge y guarda los materiales utilizados durante la sesión



3

Evalúa tu desempeño con el checklist propuesto



ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CHECKLIST

Ahora que ya realizaste la sesión te invitamos a autoevaluar tu desempeño. Lee atentamente cada enunciado y marca "SÍ" o "NO", según consideres.

ANTES DE LA SESIÓN	SÍ	NO
Estudí los contenidos para presentar la temática con seguridad		
Preparé el material pertinente para el desarrollo de la actividad programada		
Llegué a tiempo para preparar los materiales y la disposición de la sala antes de que llegaran las y los estudiantes		
DURANTE DE LA SESIÓN		
Realicé una bienvenida cálida y motivante		
Expliqué con claridad los conceptos fundamentales a trabajar durante la sesión		
Incentivé la participación de la mayoría de los estudiantes		
Logré fomentar un clima respetuoso a partir de las opiniones de las y los estudiantes		
Escuché los aportes de las y los estudiantes con una actitud de respeto		
Realicé un cierre de la actividad que clarificó y reforzó los aspectos o conceptos fundamentales de la actividad		
Mantuve una actitud motivadora durante toda la sesión		
Mantuve un tono de voz adecuado a cada circunstancia y momento de la sesión		
DESPUÉS DE LA SESIÓN		
Dejamos con las y los estudiantes el aula limpia y ordenada para la siguiente clase		
Logré introducir y hacer un seguimiento del proyecto final de manera efectiva		



Suma tus puntos

Por cada "SÍ" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo.

Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las y los estudiantes interioricen los contenidos.

18 A 26 PUNTOS



Buen resultado.

Revisa los aspectos que puedes mejorar para la siguiente sesión.

9 A 17 PUNTOS



Tu desempeño debe mejorar.

Recuerda que tu rol en la facilitación de las sesiones es muy importante para lograr los objetivos.

0 A 8 PUNTOS

Lámina para el equipo “Necesidades y deseos”

Parte 1: Necesidades y deseos

Como hemos comentado anteriormente, las personas tenemos infinitas necesidades y deseos, pero los recursos son limitados y por ello no podemos satisfacerlos todos.

Para esta actividad cada equipo cuenta con 20 láminas, las cuales tendrán que recortar y revisar cada una de ellas.

Fase 1: Como equipo, tendrán que ponerse de acuerdo y prescindir de 6 láminas, es decir tendrán que renunciar a aquellas que consideren que son las menos importantes (como deseo o necesidad) para el equipo. Una vez que logren el acuerdo, péguenlas en la hoja en blanco bajo el título de “**PRESCINDIBLES**”.

Fase 2: De las 14 láminas que quedan, como equipo podrán seleccionar solo 8, que consideren como aquellas a las que por ningún motivo podrían renunciar, porque las consideran muy importantes en su vida. Una vez que logren el acuerdo, péguenlas en la hoja en blanco bajo el título de “**IMPRESINDIBLES**”.

Al final de la actividad, para cada una de las tarjetas calificadas como “PRESCINDIBLES” e “IMPRESINDIBLES”, identifiquen si corresponde a un **deseo** o una **necesidad**.

Parte 2: Formulemos nuestro proyecto

La idea que ganó para ser ejecutada en el proyecto final del taller fue:

☐ Deseo☐ Necesidad

Respondan las siguientes preguntas, imaginando que están explicando esto a alguien más, por lo que sus argumentos deben ser reales y convincentes.

¿Por qué quieren satisfacer esta necesidad o deseo?

¿Qué experiencia esperan tener realizando esta actividad?
Como estudiantes, como curso y como colegio

Lámina para el equipo “Necesidades y deseos”

MÓDULO

1

TEMA

2



Comida saludable 	Un televisor 	Expresar tu opinión 	Consola de videojuegos
Dinero para gastar en lo que quieras 	Viaje de vacaciones 	Un computador 	Aire limpio
Una bicicleta 	Entradas para el cine 	Agua potable 	Atención médica
Dulces y golosinas 	Un colegio que fomente el respeto mutuo 	Ropa de moda 	Protección contra los malos tratos
Espacio para juegos y esparcimiento 	Zapatillas 	Libros y comics 	Un teléfono móvil

NECESIDADES Y DESEOS

TENGO EL PODER Y LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR MI BIENESTAR

REFERENCIAS

NECESIDADES Y DESEOS

MÓDULO

1

TEMA
2

Barneto Carmona, M. Economía 2.0 para bachillerato, I.E.S. Navarro Villoslada, Pamplona.

Recuperado de: <https://sites.google.com/site/economia20parabachillerato/temario/tema-1-el-problema-basico-de-la-economia/la-escasez-de-recursos-y-la-necesidad-de-elegir>

Max-Neef (1993). Desarrollo a escala humana. Montevideo, Uruguay. Editorial Nordan-Comunidad.

Piqueras, C. (2015). César Piqueras. Recuperado de: <https://www.cesarpiqueras.com/la-famosa-diferencia-entre-valor-y-precio/>

Quiroga, E. (2009). A un click de clase. El blog de un aspirante a profesor. Recuperado de: http://aunclideclase.blogspot.com/2009/04/actividad-4-deseos-y-necesidades_24.html

Saber más ser más. (2019). ASOBANCARIA ©. Recuperado de: <https://www.sabermassermas.com/necesidades-y-deseos/>

Tipos.co. (2014 - 2020). Tipos de recursos. Recuperado de: <https://www.tipos.co/tipos-de-recursos/>



MÓDULO 2



UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA



MÓDULO 2

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA
PLANIFICACIÓN FINANCIERA

TEMA 1

LA META Y EL PLAN FINANCIERO

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Reconoce la importancia de establecer metas financieras y de hacer un plan para lograrlas.

CONCEPTOS CLAVE:

Planificación financiera, presupuesto, ingresos y gastos, metas.

MÓDULO

2

TEMA 1

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

LA META Y EL PLAN FINANCIERO

ANTES DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL:

Incluye los contenidos y conceptos mínimos que debes manejar para la sesión con el curso. Son la base para el momento de “**Presentación de conceptos**”. Por ello te pedimos que lo leas con anticipación.

CONTENIDOS EN LOS QUE SE DESARROLLAN LOS CONCEPTOS:

- ⚙ Planificación financiera.
- ⚙ ¿Qué es un presupuesto?
- ⚙ ¿Qué es una meta?

DURANTE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento 1: Activación

Saludo y motivación.

Activación de conocimientos - ¿Y si me gano la rifa?

Momento 2: Desarrollo de actividades

Actividad 1 - ¿Cómo lograr lo que quiero?

Momento 3: Reforzando lo aprendido

DESPUÉS DE LA SESIÓN

CHECKLIST:

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y de las actividades, así como también evalúa tu desempeño facilitando el módulo, haciendo el checklist que te proponemos.

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

LA META Y EL PLAN FINANCIERO

TEMA
1

MÓDULO
2

PLANIFICACIÓN FINANCIERA

La planificación es un instrumento que ayuda a las personas a tener una mejor organización en todos los ámbitos de la vida. El ejercicio de planificar permite entender los beneficios que se pueden obtener en la organización de los recursos personales y familiares, así como un consumo más consciente e inteligente de los mismos (SERNAC, 2015).

La planificación financiera facilita la toma de decisiones sobre cómo ordenar y usar el dinero, toda vez que entrega información muy útil sobre las herramientas que permiten administrar mejor tanto los ingresos, como los gastos, generar hábitos de ahorro y endeudamiento responsables, y comprender cómo usar adecuadamente los productos y servicios financieros (CEPEC & IEP, 2017).

El aprendizaje de la planificación es central a lo largo de la vida de todas las personas, las decisiones que tomamos hoy definen gran parte de las condiciones a futuro. La planificación financiera no es un ejercicio estático, por el contrario, requiere que estemos revisando que tan bien o no estamos cumpliendo nuestras metas, para así tomar decisiones, revisar en dónde estamos fallando o dónde tenemos más oportunidades de avanzar. Por lo tanto, **la planificación tiene que ver con identificar metas**, saber priorizar lo que se quiere lograr y desarrollar estrategias basadas en la información de los recursos disponibles.



¿QUÉ ES UNA META?

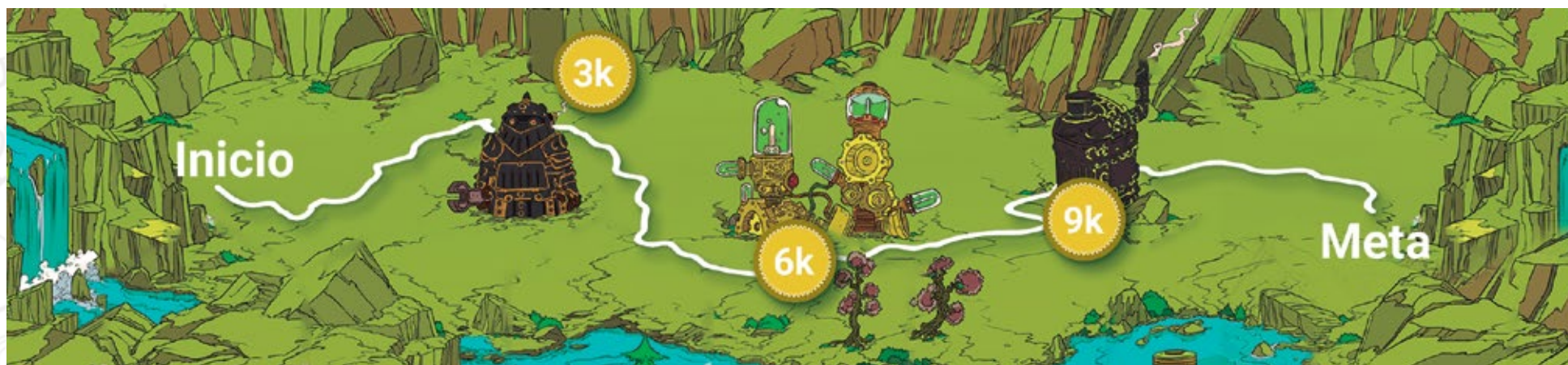
Una **meta** es todo aquello que quisiéramos alcanzar o que nos gustaría realizar en un plazo determinado. Dedicamos gran parte de nuestro tiempo a diseñar e intentar cumplir metas. Estas varían de acuerdo al contexto y momento del ciclo vital de cada persona. Lo que se busca con el establecimiento de metas, es que estén destinadas a mejorar algún aspecto de la vida, a un mayor logro del bienestar. Las metas deben ser claras y específicas, fijarse en los propósitos que se quieren alcanzar, definir cómo y establecer el periodo en que se van a materializar (ASOBANCARIA, 2019).

Para definir metas se puede preguntar: **¿Qué quiero lograr? ¿Cuáles son los pasos necesarios para lograrlo? ¿Cuánto tiempo disponemos?**

Para facilitar el cumplimiento de las metas, **es importante establecer un horizonte temporal ya sea de corto, mediano o largo plazo**. Sin una

regla rígida que determine cuánto debe durar cada tipo de meta, se puede establecer un orden de prioridades que ayude a establecer plazos útiles a cada meta. Por ejemplo, aquellas metas que son más urgentes e importantes, y que se pueden lograr más pronto, serán metas de corto plazo; aquellas metas que son igual importantes, pero, no tan urgentes y requieren un mayor número de pasos para lograrlas, serán metas de mediano o largo plazo.

Así, el plan financiero es la guía que se traza hoy, analizando toda la información disponible para definir de forma clara y realista a dónde queremos llegar en el futuro. Tal y como sucede cuándo fijamos un destino en un mapa, el plan financiero es la ruta que trazamos para que paso a paso se alcancen las metas que incrementen nuestro bienestar, el de nuestras familias y de nuestra comunidad.



ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

LA META Y EL PLAN FINANCIERO

TEMA
1

MÓDULO
2

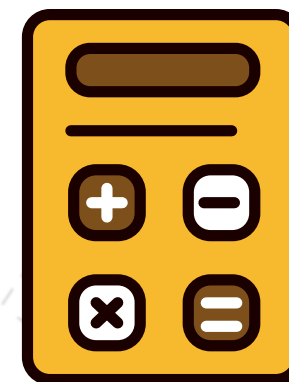
¿QUÉ ES UN PRESUPUESTO?

El presupuesto es un registro previo y detallado por escrito, de tus ingresos y gastos en un plazo determinado, que nos ayuda a tener una mejor planeación de los recursos financieros personales y familiares, y así, facilitar el cumplimiento de las metas. Es la herramienta más recomendada para iniciar la planificación financiera (CEPEC & IEP, 2017).

Ingreso: corresponde a la suma de todas las entradas de dinero que tiene una persona por las actividades que realiza, sueldos recibidos, bonos del Gobierno, dinero de trabajos ocasionales, remesas, etc.

Gasto: usar el dinero para comprar un bien o servicio que satisface un deseo inmediato o una necesidad.

Para hacer un presupuesto se puede utilizar desde un cuaderno de notas, una plantilla de Excel o incluso una aplicación. Lo importante es llevar un registro, así poder controlar y administrar mejor los ingresos y gastos. Los pasos que sugerimos para la elaboración de un presupuesto son los siguientes:



1

Realizar un registro de todos los ingresos.

2

Identificar y listar todos los gastos.

3

Gestionar el presupuesto. Una vez que se tenga en números los ingresos y gastos, se debe hacer un balance. Lo que debes hacer es restarle al total de ingresos el gasto total, el resultado es el saldo final.

MÓDULO 2

TEMA 1

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

LA META Y EL PLAN FINANCIERO

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN



CONSIDERA...

Los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, hay que ser flexible, de acuerdo con el ritmo de las y los estudiantes.

MOMENTOS DE LA SESIÓN	DURACIÓN 90 MINUTOS	MATERIALES Y RECURSOS
Momento 1: Activación Saludo y motivación. Activación de conocimientos - ¿Y si me gano la rifa?	20 minutos	- Presentación con el tema, objetivos y contenidos de la sesión. - Lámina individual "Y si me gano la rifa".
Momento 2: Desarrollo de actividades Actividad 1 - ¿Cómo lograr lo que quiero? Presentación actividad 1.	50 minutos	- Plumones. - Papelógrafos. - Calculadora. - Lámina para el equipo "¿Cómo lograr lo que quiero? – Identifico ingresos y gastos". - Lámina para el equipo "¿Cómo lograr lo que quiero? – Establezco metas". - Lámina para el equipo "¿Cómo lograr lo que quiero? – Elaboro el plan de ahorro".
Momento 3: Reforzando lo aprendido.	20 minutos	- Lámina para cada estudiante "Hoy aprendí que..." - Presentación con ideas clave.

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

LA META Y EL PLAN FINANCIERO

TEMA
1

MÓDULO
2

Momento 1: Activación - Saludo y motivación (5 minutos)



Conversa con el curso...

"Hoy trabajaremos en el Tema 1: La meta y el plan financiero.

El objetivo de este esta es reconocer la importancia de establecer metas financieras y de hacer un plan para lograrlas.

Para ello trabajaremos los conceptos de metas, presupuesto e ingresos y gastos. Esto nos ayudará a un entendimiento de cómo la planificación es una herramienta que facilita el cumplimiento de logros personales, familiares y colectivos".

CONSIDERA...

- ⚙ Saludar a las y los estudiantes ¡Tu actitud es muy importante!
- ⚙ Iniciar con el diálogo que te recomienda el personaje de Karukinka.
- ⚙ Para este momento dispones de aproximadamente 5 minutos.



¡COMENCEMOS LA SESIÓN!

Momento 1: Activación - ¿Y si me gano la rifa? (15 minutos)



CONSIDERA...

- ⚙️ **Recuérdales** los conceptos vistos en la sesión anterior, cuando tuvieron que **diferenciar entre necesidades y deseos**, y que pueden utilizarlo en esta actividad para planificar cómo distribuir los recursos.
- ⚙️ **Entrega los conceptos básicos y esenciales**, para que las y los estudiantes puedan desarrollar la sesión con claridad. Para ello es necesario que prepares material de apoyo, como una presentación o papelógrafo, utiliza la información disponible en el marco conceptual y complementa con algún video, nota, u otro recurso que sea pertinente.



Momento 1: Activación - ¿Y si me gano la rifa? (15 minutos)

Resultado esperado:

Introducir el concepto de planificación financiera.

Materiales:

- ✿ Plumones.
- ✿ Papelógrafos.
- ✿ Lámina para cada estudiante "¿Y si me saco la rifa?"

1. Comenta al curso que harán un juego de simulación llamado "¿Y si me gano la rifa?"

2. Entrega a cada estudiante la lámina "¿Y si me gano la rifa?"

3. Lee con el curso las instrucciones de la lámina "¿Y si me gano la rifa?":

"Cada año, Camila participa en la rifa escolar que busca recoger dinero para las distintas necesidades de su curso. Aunque nunca ha ganado, siempre se siente bien de saber que con esa rifa apoya a que su curso tenga lo que necesita. El viernes pasado "en la actividad cultural de cierre se llevó una gran sorpresa al enterarse que se había ganado uno de los premios. "¡Se ha ganado \$20.000!" El premio además establece que el ganador debe presentar un plan de cómo piensa gastarse el dinero".

4. Continúa con las reglas del juego:

- ✿ Cada estudiante tendrá 5 minutos para completar la actividad.
- ✿ Deben considerar como mínimo 3 cosas que piensan hacer con ese dinero.
- ✿ Establecer si lo que quieren responde a una necesidad o a un deseo.

✿ Deben considerar cuánto tiempo utilizarán para gastar ese dinero.

5. Una vez terminen de completar la lámina, pídeles que en forma voluntaria comenten al curso:

✿ ¿Qué cosas harían con ese dinero?

✿ ¿Fue fácil o difícil pensar lo que harían con el dinero?

✿ Aclarar a las y los estudiantes que, no hay respuestas correctas o incorrectas. Son ellos quienes deciden cómo invertir ese dinero.

✿ ¿Corresponde a una necesidad o a un deseo?

Hacer énfasis si sus respuestas corresponden a una necesidad o un deseo, aclarando que ambas son válidas, pero lo que cambia es el medio que utilizamos para lograr lo que se quiere, es decir ¿cómo satisfacemos esa necesidad?

¿Gastarían todo ahora o guardarían algo para después?

Hacer énfasis en la importancia de pensar en el futuro, no solo en el corto plazo.



Momento 2: Actividad 1 - ¿Cómo lograr lo que quiero? (30 minutos)



Resultado esperado:

Utilizar la herramienta de presupuesto que facilita el control de los ingresos y gastos para la planificación de las finanzas.

Materiales:

- ✿ Calculadora (también pueden utilizar sus teléfonos móviles).
- ✿ Plumones/lápices.
- ✿ Papelógrafos.
- ✿ Lámina para el equipo “¿Cómo lograr lo que quiero? – Identifico ingresos y gastos”.
- ✿ Lámina para el equipo “¿Cómo lograr lo que quiero? – establezco metas”.
- ✿ Lámina para el equipo “¿Cómo lograr lo que quiero? – Elaboro el plan de ahorro”.

1. Pide al curso que se divida en equipos de 5 estudiantes.
2. Entrega a cada equipo la lámina “¿Cómo lograr lo que quiero? – Identifico ingresos y gastos”.
3. Lee las instrucciones de la lámina.
4. Indícales que disponen de 5 minutos para resolver las preguntas: **¿Cuál es el presupuesto de Tomy? y ¿cuánto suma el ahorro de Tomy?**

Asegúrate que todos los equipos contestaron las preguntas antes de avanzar a la siguiente etapa de la actividad.
5. Entrega la lámina “¿Cómo lograr lo que quiero? – Establezco metas”.
6. Lee las instrucciones de la lámina.
7. Indícales que disponen de 10 minutos para resolver la pregunta: **¿Cuál es la meta de Tomy?**

Asegúrate que todos los equipos contestaron las preguntas antes de avanzar a la siguiente etapa de la actividad.
8. Entrega la lámina para el equipo “¿Cómo lograr lo que quiero? – Elaboro el plan de ahorro”.
9. Lee las instrucciones de la lámina.
10. Indícales que disponen de 15 minutos para resolver las preguntas: *¿Qué puede hacer Tomy para poder comprar el juego cuanto antes? Y ¿Cuál es el nuevo presupuesto de Tomy que le ayudará a lograr lo que quiere?*

Ejemplo de solución para la facilitación “¿Cómo lograr lo que quiero?”

CONSIDERA...

A continuación te entregamos un ejemplo de cómo se podría solucionar la **Actividad 1: ¿Cómo lograr lo que quiero?** Entrega información para apoyar la facilitación, en caso de requerirlo para el trabajo con las y los estudiantes.

Presupuesto actual de Tomy:

INGRESOS	\$	GASTOS	\$
Mesada	5.000	Colación	1.000
		Jugo de fruta	1.500
		Juegos de entretenimiento	2.000
TOTAL INGRESOS	5.000	TOTAL GASTO	4.500
INGRESOS - GASTOS = \$5.000 - \$4.500 = \$500 (AHORRO)			

Para aumentar sus ingresos, Tomy analiza en qué es bueno y recuerda que cuando era más joven siempre lo ponían a cuidar a su perrita Perla. Consigue convencer a una familia vecina de pasearles sus perros, quienes le pagan \$1.500 por cada perro.

INGRESOS	\$	GASTOS	\$
Mesada	5.000	Colación	1.000
Pasear perros	3.000	Jugo de fruta	1.500
		Juegos de entretenimiento	2.000
TOTAL INGRESOS	8.000	TOTAL GASTO	4.500
INGRESOS - GASTOS = \$8.000 - \$4.500 = \$3.500 (AHORRO)			



Ejemplo de solución para la facilitación “¿Cómo lograr lo que quiero?”

Ahora podrá ahorrar \$3.500 semanales. Tendría que pasarse 7 semanas ahorrando. Pero el torneo es en 5 semanas. No va a alcanzar a tener el juego para el torneo.

¿Qué puede hacer? Aumentar sus ingresos, por ejemplo, paseando más perros, o reducir gastos.

Esto último parece más sencillo: si no compra jugos, ahorra \$1.500.

Entonces si antes ahorraba \$3.500, ahora puede ahorrar \$5.000 semanales.

En las 5 semanas que Tomy paseará perros y eliminará el jugo de fruta, podrá ahorrar $5 \times \$5.000 = \$25.000$ (lo que le alcanzará para comprar su juego). Si no hubiera hecho un presupuesto, no habría sido posible. Tomy alcanzará su meta personal, participar del torneo, gracias a ordenar las finanzas

CONSIDERA...

- Las estrategias para el plan de ahorro provengan de las y los estudiantes. Invítales que piensen en lo que han hecho en el pasado cuando han querido obtener algo y en quiénes se han apoyado.
- En caso de requerirlo, cuentas con un ejemplo de una posible solución de la actividad “Cómo lograr lo que quiero”, el cual puedes utilizar para entregar tips e ideas a los distintos equipos.



ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

LA META Y EL PLAN FINANCIERO

TEMA
1

MÓDULO
2

Momento 2: Presentación de la actividad 1 (20 minutos)

Resultado esperado:

Reflexionar sobre la elaboración del presupuesto como una herramienta que facilita el logro de nuestras metas y el control sobre nuestros ingresos y gastos.

Materiales:

- ✿ Lámina para el equipo “¿Cómo lograr lo que quiero? – Identifico ingresos y gastos.
- ✿ Lámina para el equipo “¿Cómo lograr lo que quiero? – Establezco metas”.
- ✿ Lámina para el equipo “¿Cómo lograr lo que quiero? – Elaboro el plan de ahorro”.

- ✿ Cada grupo escoge a 2 representantes para que, expongan frente al curso las respuestas a las preguntas de las láminas trabajadas.
- ✿ Asegúrate de que no se repitan quienes siempre exponen.
- ✿ Otorga a cada grupo un tiempo definido para la exposición, asegurándote que todos alcancen a exponer.

CONSIDERA...

Presta atención con algún caso de trabajo infantil cuando presenten las estrategias para generar ahorros. De presentarse, sugiere respetuosamente que modifiquen la estrategia y anota el caso para informarlo a las autoridades de la institución educativa.





DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 3: Reforzando lo aprendido (20 minutos)



Realiza las siguientes preguntas al curso para motivar su reflexión:

1. ¿Cómo podría la herramienta de presupuesto ayudarles a lograr lo que quieren?
2. ¿Creen que hacer un presupuesto es útil para ustedes y para su familia?
3. Así como lo hizo Tomy, ¿ustedes podrían hacer un plan de ahorro para lograr lo que quieren?
4. ¿Cómo podríamos tomar la experiencia de Tomy para cumplir lo que queremos con nuestro proyecto de curso?
5. ¿Qué ideas se les ocurre de lo que hemos aprendido hoy para llevarlo a nuestro proyecto de curso?

CONSIDERA...

Despedirte del curso y deséales que tengan una buena semana.

**ENFATIZA LAS SIGUIENTES IDEAS CLAVE, EN LO POSIBLE A TRAVÉS DE ALGÚN EJEMPLO PRÁCTICO, COTIDIANO, APLICABLE A LA REALIDAD DE LAS Y LOS ESTUDIANTES:**

La Planificación, es un recurso que ayuda a las personas a tener una mejor organización en todos los ámbitos de la vida. El ejercicio de planificar permite entender los beneficios que se pueden obtener en la organización de los recursos personales y familiares, así como un consumo más consciente e inteligente de los mismos.

Las metas deben ser claras y específicas, es fijarse en los propósitos que se quieren alcanzar; definir cómo se van a alcanzar y establecer el periodo de tiempo en que se van a materializar.

El presupuesto es un registro previo y detallado por escrito de tus ingresos y gastos en un plazo determinado, que nos ayuda a tener una mejor planeación de los recursos financieros personales y familiares, y así facilitar el cumplimiento de las metas futuras.

El aprendizaje de la planificación es central a lo largo de la vida de todas las personas, por lo que las decisiones que tomamos hoy definen gran parte de la condición de vida a futuro

Para finalizar

- Pídeles a las y los estudiantes que expresen lo que aprendieron hoy en la hoja de: “Hoy aprendí que...”
- Cuando terminen, invita a un par de estudiantes que compartan en voz alta sus aprendizajes.
- Luego, recopila las hojas “Hoy aprendí que...”.

LA META Y EL PLAN FINANCIERO

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CIERRE

1

Deja la sala ordenada para la siguiente clase



2

Recoge y guarda los materiales utilizados durante la sesión



3

Evalúa tu desempeño con el checklist propuesto





Ahora que ya realizaste la sesión te invitamos a autoevaluar tu desempeño. Lee atentamente cada enunciado y marca “SÍ” o “NO”, según consideres.

ANTES DE LA SESIÓN	SÍ	NO
Estudié los contenidos para presentar la temática con seguridad		
Preparé el material pertinente para el desarrollo de la actividad programada		
Llegué a tiempo para preparar los materiales y la disposición de la sala antes de que llegaran las y los estudiantes		
DURANTE DE LA SESIÓN		
Realicé una bienvenida cálida y motivante		
Explicué con claridad los conceptos fundamentales a trabajar durante la sesión		
Incentivé la participación de la mayoría de los estudiantes		
Logré fomentar un clima respetuoso a partir de las opiniones de las y los estudiantes		
Escuché los aportes de las y los estudiantes con una actitud de respeto		
Realicé un cierre de la actividad que clarificó y reforzó los aspectos o conceptos fundamentales de la actividad		
Mantuve una actitud motivadora durante toda la sesión		
Mantuve un tono de voz adecuado a cada circunstancia y momento de la sesión		
DESPUÉS DE LA SESIÓN		
Dejamos con las y los estudiantes el aula limpia y ordenada para la siguiente clase		
Logré introducir y hacer un seguimiento del proyecto final de manera efectiva		

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CHECKLIST

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

LA META Y EL PLAN FINANCIERO

TEMA
1

MÓDULO
2

Suma tus puntos

Por cada "Sí" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo.

Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las y los estudiantes interioricen los contenidos.

18 A 26 PUNTOS



Buen resultado.

Revisa los aspectos que puedes mejorar para la siguiente sesión.

9 A 17 PUNTOS



Tu desempeño debe mejorar.

Recuerda que tu rol en la facilitación de las sesiones es muy importante para lograr los objetivos.

0 A 8 PUNTOS

Lámina individual “¿Y si me gano la rifa?”

MÓDULO

2

TEMA

1

ANALIZA LA SIGUIENTE INFORMACIÓN:

“Cada año, Camila participa en la rifa escolar que busca recoger dinero para las distintas necesidades de su curso. Aunque nunca ha ganado, siempre se siente bien de saber que con esa rifa apoya a que su curso tenga lo que necesita. El viernes pasado en la actividad cultural de cierre se llevó una gran sorpresa al enterarse que se había ganado uno de los premios. “¡Se ha ganado \$20.000!” El premio además establece que el ganador debe presentar un plan de cómo piensa gastarse el dinero”.

Reglas del juego:

1. Deben considerar como mínimo tres cosas que piensan hacer con ese dinero.
2. Establecer si lo que quieren responde a una necesidad o a un deseo.
3. Deben considerar en cuánto tiempo planean gastar ese dinero.

Utiliza el siguiente cuadro, que te servirá de guía para completar el ejercicio:

1. ¿QUÉ QUIERO LOGRAR?	2. ¿ES UNA NECESIDAD O UN DESEO?	3. ¿EN QUÉ TIEMPO PLANEÓ LOGRARLAS?

LA META Y EL PLAN FINANCIERO

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Lámina para el equipo “¿Cómo lograr lo que quiero? – Identifico ingresos y gastos”

ANALICEN LA SITUACIÓN, REFLEXIONEN Y TRABAJEN EN EQUIPO

Esta actividad consiste en ayudar a Tomy, un niño de 12 años, pueda comprar el juego “Monopoly” y así participar junto con sus amigos y amigas en el torneo local de su juego de mesa favorito, que se realizará en unas pocas semanas.

La misión de cada equipo es construir paso a paso su planificación financiera, iniciando con el presupuesto, siguiendo con las metas y, por último, con el plan de ahorro que Tomy debe cumplir para alcanzar lo que quiere, que es, comprar el juego “Monopoly”.

Veamos el caso de Tomy y analicemos el primer paso que debe hacer, identificar sus ingresos y gastos:

Tomy recibe de sus padres una mesada semanal de \$5.000. De esa cantidad gasta diariamente para comprar su colación \$200. Tres veces por semana, se toma un jugo de fruta que cuesta \$500. Los viernes, después de las clases, recorre con sus amigos el mall y pasan a los juegos de entretenimiento y para jugar recarga \$2.000 pesos.

Pregunta 1: ¿Cuál es el presupuesto de Tomy?

A partir de los ingresos y gastos de Tomy, completen el siguiente cuadro:

INGRESOS	\$	GASTOS	\$
Mesada		Colación	
		Jugo de fruta	
		Juegos de entretenimiento	
TOTAL INGRESOS		TOTAL GASTOS	
Ahora calcula: Ingresos – Gastos = Ahorro			
-		=	

Pregunta 2: ¿Cuánto suma el ahorro de Tomy? El ahorro semanal de Tomy suma \$_____

Lámina para el equipo “¿Cómo lograr lo que quiero? – Establezco metas”

MÓDULO

2

TEMA

1

LA META Y EL PLAN FINANCIERO

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Sigamos analizando el caso de Tomy. Gracias al presupuesto, ahora sabemos que Tomy tiene un total de ingresos por su mesada semanal de \$5.000 y que el total de sus gastos semanales es de \$4.500, por lo que cuenta con un ahorro de \$500 cada semana.

Ahora, el segundo paso que Tomy debe hacer es establecer una **meta de ahorro**:

Tomy quiere comprarse el nuevo juego de mesa, Monopoly de su serie de ficción favorita, para poder entrenar más y mejorar sus habilidades y participar junto con sus amigos y amigas en el torneo que se realizará en 6 semanas más. Ha cotizado varias opciones y la mejor es una oferta que vio en internet de \$24.500. Es algo que desea tener pronto, pero con un ahorro semanal de \$500, parece imposible llegar al torneo, porque que tendría que ahorrar durante mucho tiempo.

Pregunta 3: ¿Cuál es la Meta de Tomy?

Nota: Las metas deben ser claras y específicas, hay que fijarse en los propósitos que se quieren lograr; definir cómo se van a alcanzar y establecer el periodo de tiempo en que se van a materializar.

¿Qué quiere lograr Tomy?	(Apóyate en la información del ejemplo)
¿Cuánto vale?	
¿En qué tiempo planea lograrlas?	
¿Crees que es una meta de corto, mediano o largo plazo?	

Lámina para el equipo “¿Cómo lograr lo que quiero? – Elaboro el plan de ahorro”

Recuerden que la planificación financiera nos ayuda a ordenar tanto nuestro dinero como los recursos con que contamos para tomar mejores decisiones, y de esta forma, alcanzar un mayor bienestar personal, familiar y el de nuestra comunidad.

Gracias al trabajo que han realizado, Tomy sabe cuánto ahorra actualmente y ha definido el costo y el tiempo que necesita para lograr lo que quiere. Sin embargo, siempre se puede hacer más, en especial ahora que Tomy tiene definida una meta: ¡tener el Monopoly para poder participar en el torneo que se realizará en seis semanas más!

Pregunta 4: ¿Qué puede hacer Tommy para comprar el juego cuanto antes?

Recuerden que, para alcanzar lo que queremos, es decir para lograr nuestras metas, podemos pensar en estrategias que permitan aumentar los ahorros o reducir nuestros gastos.

Recuerden que es muy importante compartir con nuestra familia nuestras metas y deseos, ellos podrán darnos más ideas y consejos para lograr lo que queremos.

¿CÓMO LOGRAR LO QUE QUIERO?		
¿QUÉ DEBE HACER?	¿CUÁNTO TIEMPO?	¿CUÁNTO SUMA EL AHORRO?
Por ejemplo: Consumir solo un jugo a la semana	Por 5 semanas	1 jugo \$500 x 5 semanas \$5.000 X 5 = \$2.500

¡AJUSTEMOS EL PRESUPUESTO PARA LOGRAR NUESTRAS METAS!

Pregunta 5:

¿Cuál es el nuevo presupuesto que ayudará a Tomy a lograr lo que quiere?

¿Qué le recomendarían a Tomy para que aumente sus ahorros y logre lo que quiere?

Vuelvan a revisar el presupuesto, para asegurarse que el plan que proponen funciona.

INGRESOS	\$	GASTOS	\$
Mesada		Colación	
		Jugo de fruta	
		Juegos de entretenimiento	
TOTAL INGRESOS		TOTAL GASTOS	
Ahora calcula: Ingresos – Gastos = Ahorro			
-		=	

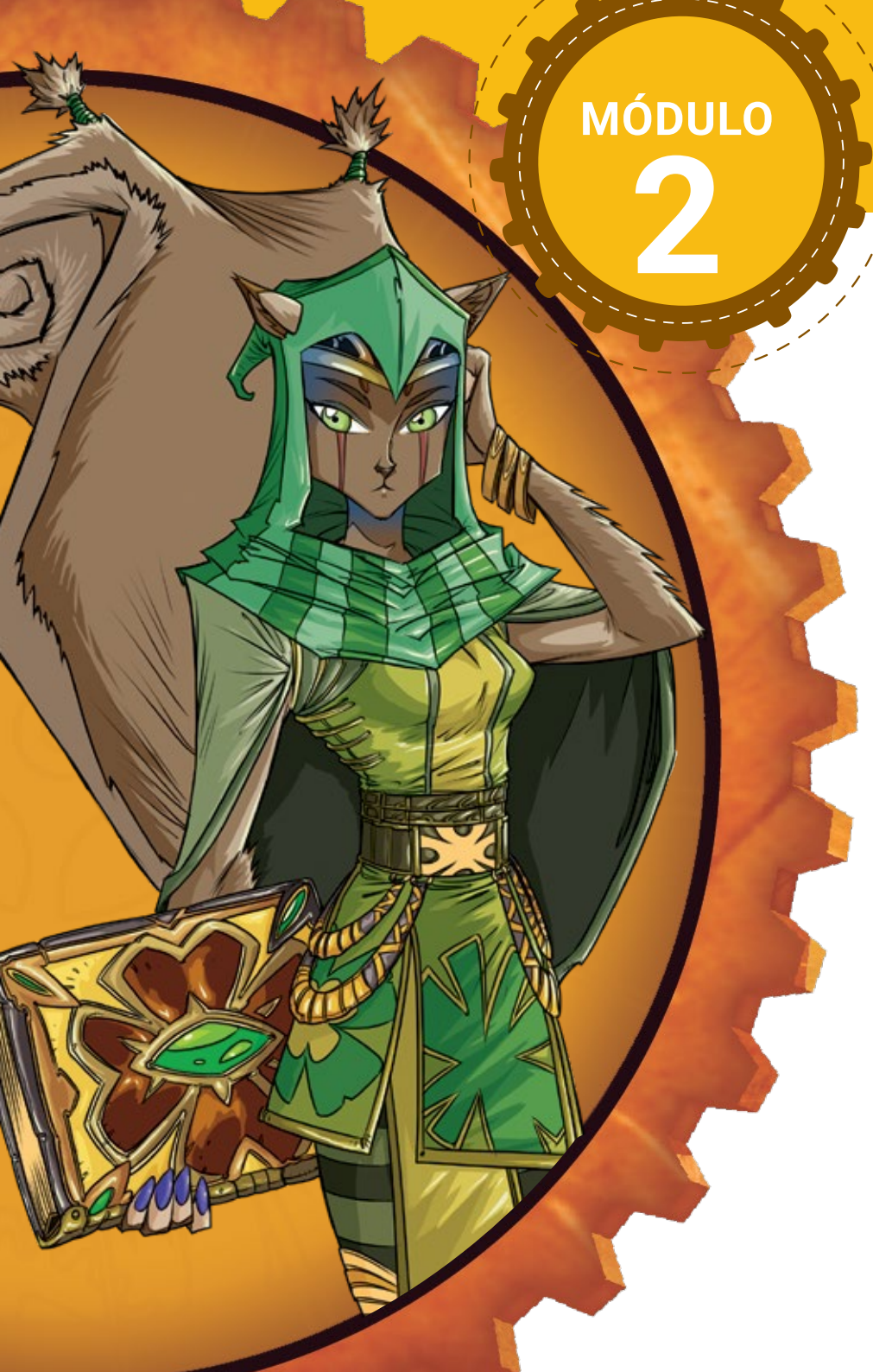
Asobancaria. Asociación de Bancos de Colombia (2019). ¿Cómo hacer metas financieras?. En Portal Saber Más Ser Más. Recuperado el 20 de abril de 2020 de: <https://www.sabermassermas.com/cinco-tipos-de-metas-financieras-que-le-ayudaran-a-cumplir-sus-suenos/>

Centro de Excelencia en Psicología Económica y del Consumo CEPEC; Instituto de Estudios Peruanos. (2017) Documento marco conceptual, contenidos y público objetivo para la Estrategia Nacional de Educación Financiera para Chile. Universidad de la Frontera. Proyecto Capital (Documento sin Publicar).

Ministerio de Educación; Superintendencia de Banca, Seguros y AFP & Centro de Estudios Financieros CEFI de la Asociación de Bancos del Perú (2016). Finanzas en mi Colegio. Nivel de educación secundaria, tercer grado. Lima, Perú.

Servicio Nacional del Consumidor SERNAC (2015). Educación Financiera. Guía para el Docente. Servicio Nacional del Consumidor, Innovaciones Pedagógicas. Edición General. Santiago, Chile.





MÓDULO 2

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA
PLANIFICACIÓN FINANCIERA

TEMA 2

COMUNICACIÓN

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Comprende los conceptos de comunicación clara y asertiva.

CONCEPTOS CLAVE:

Habilidades sociales, comunicación, comunicación efectiva, comunicación asertiva.

MÓDULO

2

TEMA 2

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

COMUNICACIÓN

ANTES DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL:

Incluye los contenidos y conceptos mínimos que debes manejar para la sesión con el curso. Son la base para el momento de **"Presentación de conceptos"**. Por ello te pedimos que lo leas con anticipación.

CONTENIDOS EN LOS QUE SE DESARROLLAN LOS CONCEPTOS:

- ⚙ Habilidades sociales.
- ⚙ Comunicación efectiva.
- ⚙ Comunicación asertiva.

DURANTE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento 1: Activación

Saludo y motivación.

Activación de conocimientos - ¿Qué sabemos de comunicación?

Momento 2: Desarrollo de actividades

Actividad 1 - Comunicándonos: ¿es un árbol? ¡No, es un cuadrado!

Actividad 2- "Siempre hay una forma de decir bien las cosas".

Presentación de las actividades 1 y 2.

Momento 3: Reforzando lo aprendido

DESPUÉS DE LA SESIÓN

CHECKLIST:

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y de las actividades, así como también evalúa tu desempeño facilitando el módulo, haciendo el checklist que te proponemos.

HABILIDADES SOCIALES

Las habilidades sociales ayudan a relacionarnos integrarnos y comunicarnos con los demás de manera efectiva. Son muchas las facetas de la vida diaria en las que las habilidades sociales marcan la diferencia.

Las habilidades sociales son una competencia emocional básica. Se refieren a la capacidad de influir, comunicar, colaborar, resolver conflictos y trabajar en equipo. Las personas son seres sociales, con herramientas propias para desenvolverse en grupos y en la sociedad. Desde liderar una familia, hasta influir en una junta de vecinos o comunicarse con la pareja, las habilidades sociales son la herramienta que utilizamos para tener éxito en nuestras relaciones. Poner en práctica dichas habilidades sociales es saber comunicar, escuchando y expresando, es ser asertivas/os, manteniendo un equilibrio entre la agresividad y la pasividad, es saber prevenir y resolver conflictos, aprendiendo a negociar y a mediar cuando sea necesario. Es buscar el bienestar dentro de la sociedad.

Dentro de las habilidades sociales, comunicarnos es muy importante. **La comunicación es el proceso a través del cual intercambiamos información, establecemos compromisos y manifestamos nuestras emociones.** Gracias a ella conseguimos relacionarnos con otras personas y logramos de mejor forma lo que nos proponemos.



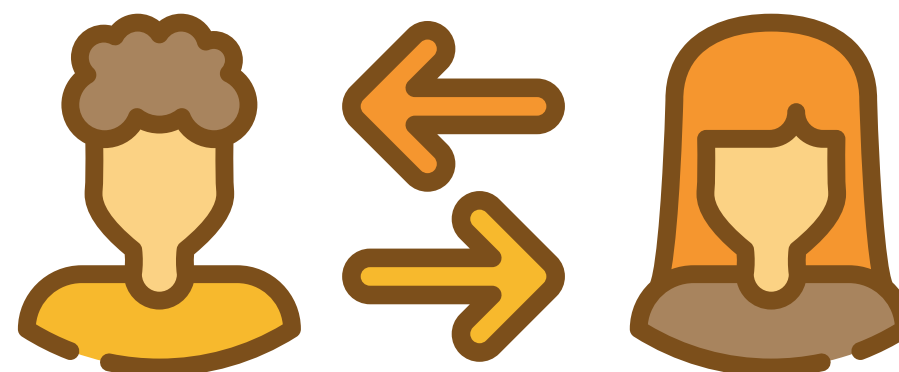
COMUNICACIÓN EFECTIVA

La comunicación efectiva es una forma de comunicación, que permite expresarnos con claridad, es decir que quien transmite el mensaje lo haga de modo claro y entendible para quien le oye, su interlocutor, sin que se generen interpretaciones equivocadas, dudas ni confusiones.

Comunicar es llegar a compartir algo de nosotros y nosotras mismas. Es una cualidad racional y emocional específica de mujeres y hombres que surge de la necesidad de ponerse en contacto con las y los demás, intercambiando ideas que adquieren sentido o significación de acuerdo con experiencias previas comunes. **La comunicación es, por tanto, un proceso de interacción social de carácter verbal o no verbal.**

Comunicarnos adecuadamente siempre nos va a beneficiar, ya que, al comunicarse de forma correcta, se logran mejores resultados.

Hay que tener en cuenta que la comunicación no solo es verbal, el hecho de relacionarnos ya es comunicación. Bajo esta premisa, “todo es comunicación”: nuestra conducta, nuestros gestos, tonos de voz con los cuales nos expresamos, la vestimenta, las miradas y las actitudes que utilizamos al momento de transmitir mensajes respecto a aquello que sentimos y pensamos.



Escrita

Verbal

Oral

COMUNICACIÓN

Imágenes

No verbal

Sonidos

Gestos

COMUNICACIÓN ASERTIVA

La asertividad es la habilidad o capacidad que tiene una persona para expresar, decir o mostrar lo que siente, cree o necesita, de forma respetuosa, clara, sincera, sin molestar, agredir o hacer daño a nadie. Se refiere también, a poder expresar nuestros propios intereses, creencias, opiniones y deseos, de manera honrada, tranquila, sin sentimiento de culpa.

Podemos comunicarnos teniendo una conducta pasiva, asertiva o agresiva:

Conducta pasiva: es aquel comportamiento que se manifiesta en la inseguridad al interactuar con otras y otros al hablar, en su constante búsqueda por agradar a quienes le rodean sin importar su propio bien y evitando enfrentamientos con los otros.

Conducta asertiva: se refiere a la comunicación en la que somos capaces de expresar de manera directa los sentimientos, las opiniones y deseos, sin pasar a llevar a quienes nos rodean, respetándoles y considerándoles.

Conducta agresiva: ocurre cuando al sostener una comunicación pasamos a llevar a otras personas, por anteponer nuestros deseos y maneras de pensar. En este tipo de conducta se imponen nuestras ideas por sobre la de otras personas, sin considerar ni respetar sus derechos.

La asertividad es una habilidad social fundamental que debemos practicar y aprender, es la base de una buena autoestima, a la vez nos ayuda a establecer relaciones sociales saludables y armoniosas, y propicia una comunicación buena y positiva con quienes nos rodean.

Si no actuamos con asertividad, nos puede ocurrir que sostengamos una actitud pasiva, sometiéndonos a ideas que no nos representan, sin saber defendernos, ni tengamos fuerza para expresar lo que sentimos, pensamos o necesitamos. O bien, puede ocurrir que actuemos de forma agresiva, expresándonos de manera inadecuada, hiriendo verbal o emocionalmente a quienes nos rodean, perdiéndoles el respeto, adoptando actitudes poco empáticas y tolerantes.

Comunicarnos asertivamente nos permite expresar nuestras ideas, opiniones y emociones, sin agredir ni ser agredidos o agredidos, defender nuestros derechos respetando los de las y los demás, ser capaces de decir "no", sin dejarnos influir por otras personas, dar nuestras opiniones, aceptar a las otras y otros, sin sentirnos culpables. Ser más amables, actuar y responder con respeto y tolerancia a la vez potenciar nuestra conciencia emocional y la autorregulación.



Pasividad



Asertividad



Agresión

MÓDULO 2

TEMA 2

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

COMUNICACIÓN

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN



CONSIDERA...

Los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir que su uso debe ser flexible, de acuerdo con el ritmo de las y los estudiantes.

MOMENTOS DE LA SESIÓN	DURACIÓN 90 MINUTOS	MATERIALES Y RECURSOS
Momento 1: Activación Saludo y motivación. Activación de conocimientos - ¿Qué sabemos sobre comunicación?	15 minutos	Presentación con el tema, objetivos y contenidos de la sesión.
Momento 2: Desarrollo de actividades Actividad 1 – Comunicándonos: ¿Es un árbol? ¡No, es un cuadrado! Actividad 2 - Siempre hay una forma de decir bien las cosas. Presentación de las actividades 1 y 2.	60 minutos	- Lámina para el equipo “Torre de dibujos”. - Hojas de papel. - Lámina para el equipo “Siempre hay una forma de decir bien las cosas”.
Momento 3: Reforzando lo aprendido	15 minutos	- Lámina para cada estudiante “Hoy aprendí que...” - Presentación con ideas clave.

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

COMUNICACIÓN

TEMA
2

MÓDULO
2

Momento 1: Activación - Saludo y motivación (5 minutos)

CONSIDERA...

- ⚙ Saludar a las y los estudiantes ¡Tu actitud es muy importante!
- ⚙ Iniciar el diálogo que te recomienda el personaje de Karukinka.
- ⚙ Para este momento dispones de aproximadamente 5 minutos.



Conversa con el curso...

"Hoy trabajaremos en el Tema 4: Comunicación.

El objetivo de este tema es comprender los conceptos de comunicación clara y asertiva. Para ello revisaremos los conceptos de habilidades sociales, comunicación, comunicación efectiva y comunicación asertiva".



¡COMENCEMOS LA SESIÓN!



Momento 1: Activación - ¿Qué sabemos sobre comunicación? (10 minutos)



Resultado esperado:

Reconocer los conocimientos previos acerca de la comunicación.

Materiales:

- ⚙ Pizarra.

1. Escribe en la pizarra la pregunta: “**¿Qué es la comunicación?**”
2. Invita a las y los estudiantes a que expresen sus respuestas en forma libre, permitiendo fluir los conocimientos previos que tienen sobre el tema, procurando que la mayoría participe de la actividad.
3. Registra en la pizarra todas las respuestas que emitan.
4. Coméntales que lo que acaban de realizar se conoce como **lluvia de ideas**.
5. Revisa en forma rápida las respuestas emitidas por las y los estudiantes y continúa con la definición del concepto de comunicación. “La comunicación es el proceso a través del cual intercambiamos información, establecemos compromisos y manifestamos nuestras emociones.”
6. Plantea al curso los siguiente: ahora que conocemos la definición de comunicación **¿creen que es importante comunicarnos en forma clara?** Con esta pregunta, desarrolla una breve reflexión en torno al concepto.



CONSIDERA...

- ⚙ Mediante la técnica lluvia de ideas, se llevará a cabo la activación de conocimientos sobre la comunicación.
- ⚙ Asegúrate de rescatar y resaltar los conocimientos previos que las y los estudiantes tienen sobre el tema.
- ⚙ Utiliza este momento para enfatizar sobre los conceptos clave de la sesión.



Momento 2: Actividad 1 - Comunicándonos: ¿Es un árbol? ¡No, es un cuadrado! (30 minutos)



Resultado esperado:

Reconocer los elementos que intervienen en la calidad un mensaje verbal.

Materiales:

- ✿ Lámina para el equipo "Torre de dibujos".
- ✿ Hojas de papel en blanco.
- ✿ Lápices.

CONSIDERA...

Invita a las y los estudiantes a trabajar en grupos para realizar un ejercicio en el que podrán llevar a cabo un proceso de comunicación. Podrán emitir y recibir mensajes para alcanzar un objetivo en un contexto dado, lo que les permitirá analizar y reflexionar sobre los elementos y situaciones que intervienen en la calidad del mensaje al momento de comunicarnos.



1. Pide al curso que se divida en grupos de 6 estudiantes.
2. Cada grupo debe elegir, en forma voluntaria, una persona que emita el mensaje, quien será **"EMISOR/A"**. El resto del grupo tendrá que recibir el mensaje emitido, es decir, serán **"DIBUJANTES"**.
3. Explica el rol del **"EMISOR/A"**: debe entregar verbalmente las instrucciones necesarias para que las y los dibujantes puedan reproducir, de la manera más fiel posible, la figura que sólo ella o él tiene a la vista, sin revelar la forma de la figura completa.

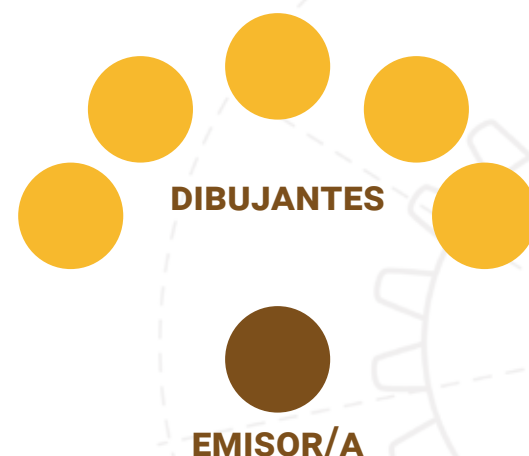
Para entregar la información, solo puede dar instrucciones verbales como, por ejemplo, conceptos geométricos: rectángulo, horizontal, vertical, etc., o espaciales, como mitad, centro, etc. No puede hacer gestos, ni utilizar las manos que den señales de proporciones, formas, líneas a seguir, tamaños.

4. Explica el rol de las y los **"DIBUJANTES"**: cada **"DIBUJANTE"** tendrá un lápiz y papel en blanco, donde realizarán una réplica de la figura, a partir de las orientaciones que

dará la o el emisor.

Durante el proceso, no podrán hacer preguntas o comentarios al **"EMISOR/A"**, ni entre dibujantes.

5. Una vez explicados los roles, pide a los grupos que se sienten en forma de media



luna, como se indica en la figura. (Dibuja la figura en la pizarra para mayor claridad).

6. Una vez que estén claros los roles de cada integrante del grupo, entrega los materiales para **"DIBUJANTES"**.

7. “Pide silencio y entrega la lámina “Torre de dibujos” a cada “EMISOR/A”.
8. Inicia la actividad, indicando que cuentan con 10 minutos.
9. Una vez que finalice la actividad, pide a todos los equipos que formen un círculo y comparen los dibujos realizados, con el dibujo original.
10. Genera un espacio de conversación con el curso, a partir de la actividad realizada: ¿Qué condiciones son necesarias para una adecuada comunicación? **¿Qué factores dificultan la comunicación?**

CONSIDERA...

- ⚙ Al iniciar la actividad solo podrán hablar quienes emiten los mensajes y el resto estará dibujando.
- ⚙ Asegúrate de que todos los equipos respeten las reglas.
- ⚙ Al terminar, es posible que las críticas sean para quienes emitieron los mensajes, indicando que no dieron instrucciones correctas. Asegúrate de que esto suceda con respeto.
- ⚙ Finaliza la actividad generando un espacio de reflexión con el curso.



ANTES DE PASAR A LA SIGUIENTE ACTIVIDAD, ENFATIZA LOS SIGUIENTES ELEMENTOS:

- ⚙ El mensaje que se quiere comunicar debe ser claro, para que quienes oyen lo entiendan bien.
- ⚙ Oír y luego comentar. Es importante oír con atención a quien nos está comunicando algo, sin juzgar.
- ⚙ Volver a preguntar si no se comprende bien el mensaje. Esto facilita la comunicación y evita posibles malentendidos.
- ⚙ Comunícate en forma adecuada y teniendo siempre en cuenta a la otra persona, poniéndote en su lugar antes de emitir mensajes, especialmente en situaciones delicadas.



ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

COMUNICACIÓN

TEMA
2

MÓDULO
2

Momento 2: Actividad 2 - Siempre hay una forma de decir bien las cosas (15 minutos)



Resultado esperado:

Identificar la manera de comunicarse asertivamente, diferenciando la actitud agresiva o pasiva.

Materiales:

✿ Lámina para el equipo “Siempre hay una forma de decir bien las cosas” (Actitud 1, 2 y 3).

✿ Pizarra.

1. Pide al curso que se divida en 6 grupos.
2. Entrega a cada grupo una lámina “Siempre hay una forma de decir bien las cosas”. Considera que hay 3 actitudes disponibles, por lo que, dos grupos trabajarán la misma actitud.
3. Lee las instrucciones de la lámina:

Situación: Fresia va a un restaurante a almorzar. Cuando llega su comida está fría.

Actitud 1: Fresia llama a quien la atiende muy enojada. Sin preguntarle nada, grita que la comida está fría y que le traiga otro plato.

Actitud 2: Fresia siente su comida fría, pero se la come sin mencionar nada.

Actitud 3: Fresia llama a quien la atiende, le comenta la situación y pide por favor que le cambie el plato, pues quizás con tanto trabajo se les enfrió.

4. Refuerza que a partir de la situación planteada respondan, en forma colectiva, las preguntas.
5. Indícales que tienen 10 minutos para realizar la actividad.

Momento 2: Presentación de la actividad 2 (15 minutos)

Resultado esperado:

Presentar las reflexiones realizadas a partir de la actividad “Siempre hay una forma de decir bien las cosas”.

Materiales:

- ✿ Lámina para el equipo: “Siempre hay una forma de decir bien las cosas”.

1. Una vez finalizado el espacio de trabajo grupal, cada equipo escoge a dos representantes que comparten al curso la lámina “Siempre hay una forma de decir bien las cosas” y comentan su experiencia en la actividad.
2. Asegúrate de que no se repitan quienes siempre exponen.
3. Otorga a cada equipo un tiempo definido para la exposición, asegurándote que todos alcancen a exponer.



ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

COMUNICACIÓN

TEMA
2

MÓDULO
2

Momento 3: Reforzando lo aprendido (15 minutos)

1. Pídeles a las y los estudiantes que expresen lo que aprendieron hoy en la hoja de: “Hoy aprendí que...”.
2. Cuando terminen, invita a un par de estudiantes que compartan en voz alta sus aprendizajes.
3. Luego, recopila las hojas “Hoy aprendí que...”.

¿Cómo vamos con nuestro proyecto?

Pregunta a quienes son responsables de los equipos del proyecto si han podido cumplir con las tareas comprometidas. Felicítalos si han logrado cumplir. Si no han podido, dales ánimo y entrega alguna idea para que puedan avanzar. Utiliza la lámina “Seguimiento a las actividades del equipo de trabajo”.

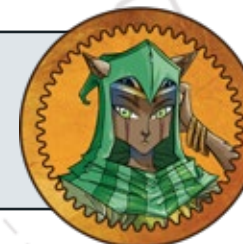
ENFATIZA LAS SIGUIENTES IDEAS CLAVE, EN LO POSIBLE A TRAVÉS DE ALGÚN EJEMPLO PRÁCTICO, COTIDIANO, APLICABLE A LA REALIDAD DE LAS Y LOS ESTUDIANTES:

La importancia de una comunicación clara: usar formas correctas de comunicación ayuda a relacionarnos mejor con quienes nos rodean y resolver los conflictos de manera adecuada.

Asertividad: una comunicación acertada debe cumplir cuatro condiciones, usar palabras y gestos adecuados, defender de buena manera los propios intereses, tener en cuenta los argumentos y los intereses de las y los demás, encontrar soluciones de compromiso razonables para ambas partes.

CONSIDERA...

Despedirte del curso y deséales que tengan una buena semana.



MÓDULO 2

TEMA 2

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

COMUNICACIÓN

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CIERRE

1

Deja la sala ordenada para la siguiente clase



2

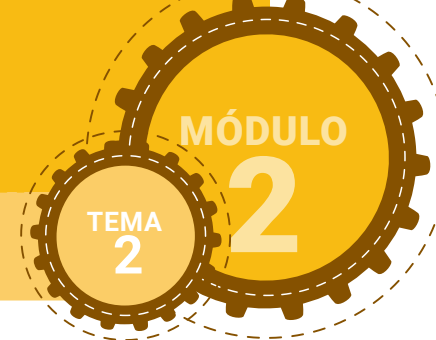
Recoge y guarda los materiales utilizados durante la sesión



3

Evalúa tu desempeño con el checklist propuesto





Ahora que ya realizaste la sesión te invitamos a autoevaluar tu desempeño. Lee atentamente cada enunciado y marca “SÍ” o “NO”, según consideres.

ANTES DE LA SESIÓN	SÍ	NO
Estudié los contenidos para presentar la temática con seguridad		
Preparé el material pertinente para el desarrollo de la actividad programada		
Llegué a tiempo para preparar los materiales y la disposición de la sala antes de que llegaran las y los estudiantes		
DURANTE DE LA SESIÓN		
Realicé una bienvenida cálida y motivante		
Explicué con claridad los conceptos fundamentales a trabajar durante la sesión		
Incentivé la participación de la mayoría de los estudiantes		
Logré fomentar un clima respetuoso a partir de las opiniones de las y los estudiantes		
Escuché los aportes de las y los estudiantes con una actitud de respeto		
Realicé un cierre de la actividad que clarificó y reforzó los aspectos o conceptos fundamentales de la actividad		
Mantuve una actitud motivadora durante toda la sesión		
Mantuve un tono de voz adecuado a cada circunstancia y momento de la sesión		
DESPUÉS DE LA SESIÓN		
Dejamos con las y los estudiantes el aula limpia y ordenada para la siguiente clase		
Logré introducir y hacer un seguimiento del proyecto final de manera efectiva		



Suma tus puntos

Por cada "SÍ" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo.

Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las y los estudiantes interioricen los contenidos.

18 A 26 PUNTOS



Buen resultado.

Revisa los aspectos que puedes mejorar para la siguiente sesión.

9 A 17 PUNTOS



Tu desempeño debe mejorar.

Recuerda que tu rol en la facilitación de las sesiones es muy importante para lograr los objetivos.

0 A 8 PUNTOS

Lámina para el equipo “Torre de dibujos”

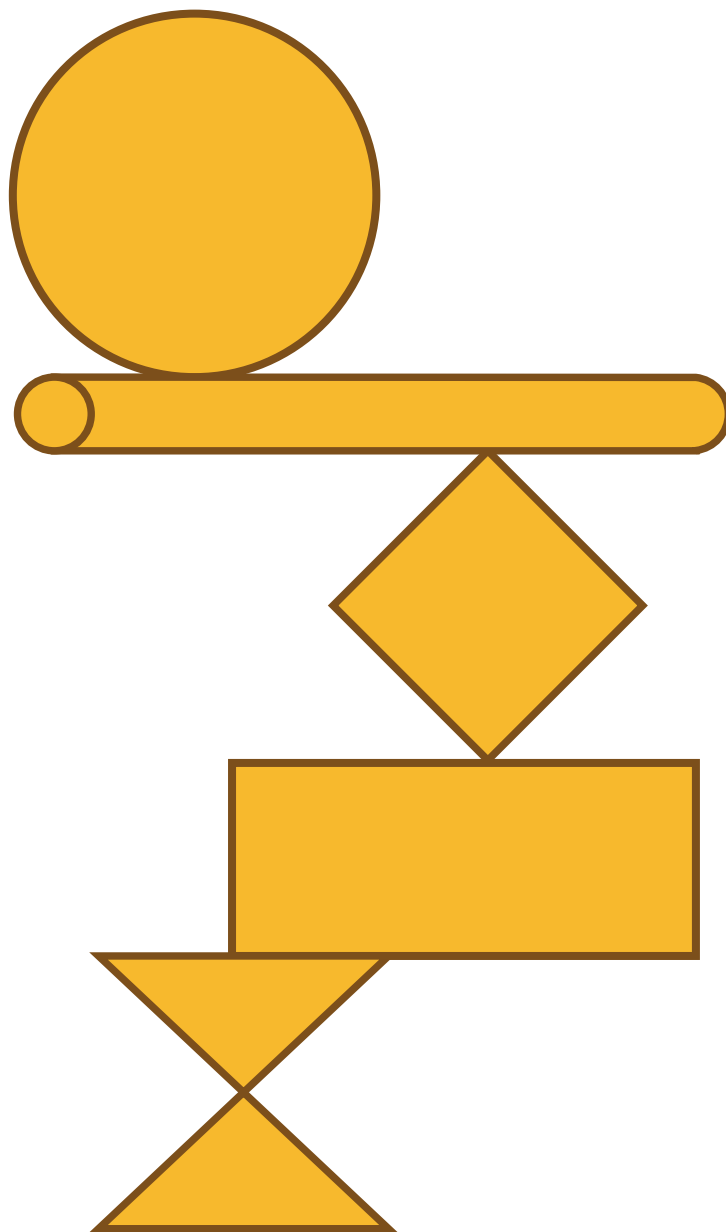


Lámina para el equipo “Siempre hay una forma de decir bien las cosas”

MÓDULO

2

TEMA

2

COMUNICACIÓN

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA



Situación: Fresia va a almorzar a un restaurante. Cuando su comida llega, está fría.

Actitud 1: Fresia llama a la persona que la atiende muy enojada y sin preguntarle nada grita: “¡Ey! ¿Cómo se te ocurre traerme la comida fría? Quiero que me la cambies ahora mismo, y más te vale hacerlo rápido o llamo a tu jefe para reclamar por tu ineptitud”.

A partir de la situación, respondan las siguientes preguntas:

¿CÓMO CREEN QUE SE SINTIÓ QUIEN ATENDIÓ A FRESIA CUANDO ELLA LE HABLÓ AGRESIVAMENTE? ¿POR QUÉ?	¿CONSIDERAN QUE ESTE TIPO DE ACTITUD ES APROPIADA? ¿POR QUÉ?	¿QUÉ TIPO DE CONDUCTA TUVO FRESIA?

Podemos comunicarnos con las y los demás, teniendo una conducta pasiva, asertiva o agresiva:

ASERTIVA	PASIVA	AGRESIVA
- Decimos lo que pensamos y cómo nos sentimos. - No humillamos, desagradamos, manipulamos o fastidiamos a las y los demás. - Tenemos en cuenta los derechos de quienes nos rodean. - No siempre evitamos los conflictos, pero sí el máximo número de veces. - Empleamos frases como: “Pienso que...”, “Siento que...”, “¿Cómo podemos resolver esto?”, “¿Qué piensas?”, “¿Qué te parece?”.	- Dejamos que las y los demás vulneren nuestros derechos. - Evitamos la mirada del que nos habla. - Apenas se nos oye la voz cuando hablamos. - No respetamos nuestras propias necesidades. - Empleamos frases como: “Quizá tengas razón”, “Supongo que será así”, “Bueno, realmente no es importante”, “Entonces, no te molestes”. - No expresamos eficazmente nuestros sentimientos y pensamientos.	- Ofendemos verbalmente (humillamos, amenazamos, insultamos). - Mostramos desprecio por la opinión de las y los demás. - Hacemos gestos hostiles o amenazantes. - Empleamos frases como: “Es lo que pienso y punto”, “Esto es lo que yo quiero, lo que tú quieres no es importante”, “Esto es lo que yo siento, tus sentimientos no cuentan”, “Ándate con cuidado...”.

Lámina para el equipo “Siempre hay una forma de decir bien las cosas”

Situación: Fresia va a almorzar a un restaurante. Cuando su comida llega, está fría.

Actitud 2: Fresia siente su comida fría, tanto que ya ni tibia se siente. Esta situación la hace sentir muy incómoda ya que siempre ha preferido no comer, en vez de comer sus alimentos fríos. Sin embargo, se la come de todos modos, sin decir nada, para no incomodar a nadie.



A partir de la situación, respondan las siguientes preguntas:

¿CÓMO CREEN QUE SE SINTIÓ QUIEN ATENDIÓ A FRESIA CUANDO ELLA LE HABLÓ AGRESIVAMENTE? ¿POR QUÉ?	¿CONSIDERAN QUE ESTE TIPO DE ACTITUD ES APROPIADA? ¿POR QUÉ?	¿QUÉ TIPO DE CONDUCTA TUVO FRESIA?

Podemos comunicarnos con las y los demás, teniendo una conducta pasiva, asertiva o agresiva:

ASERTIVA	PASIVA	AGRESIVA
- Decimos lo que pensamos y cómo nos sentimos. - No humillamos, desagradamos, manipulamos o fastidiamos a las y los demás. - Tenemos en cuenta los derechos de quienes nos rodean. - No siempre evitamos los conflictos, pero sí el máximo número de veces. - Empleamos frases como: “Pienso que...”, “Siento que...”, “¿Cómo podemos resolver esto?”, “¿Qué piensas?”, “¿Qué te parece?”.	- Dejamos que las y los demás vulneren nuestros derechos. - Evitamos la mirada del que nos habla. - Apenas se nos oye la voz cuando hablamos. - No respetamos nuestras propias necesidades. - Empleamos frases como: “Quizá tengas razón”, “Supongo que será así”, “Bueno, realmente no es importante”, “Entonces, no te molestes”. - No expresamos eficazmente nuestros sentimientos y pensamientos.	- Ofendemos verbalmente (humillamos, amenazamos, insultamos). - Mostramos desprecio por la opinión de las y los demás. - Hacemos gestos hostiles o amenazantes. - Empleamos frases como: “Es lo que pienso y punto”, “Esto es lo que yo quiero, lo que tú quieres no es importante”, “Esto es lo que yo siento, tus sentimientos no cuentan”, “Ándate con cuidado...”.

Lámina para el equipo “Siempre hay una forma de decir bien las cosas”

MÓDULO

2

TEMA
2

COMUNICACIÓN
UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA



Situación: Fresia va a almorzar a un restaurante. Cuando su comida llega, está fría.

Actitud 3: Fresia llama a la persona que la atiende y le comenta, en forma amable, que su comida está muy fría. Pide por favor favor le cambien el plato. Frente a las disculpas que le entrega quien la atiende, Fresia se muestra muy comprensiva, acepta las disculpas, y añade “seguramente que hoy hay más gente de lo habitual”.

A partir de la situación, respondan las siguientes preguntas:

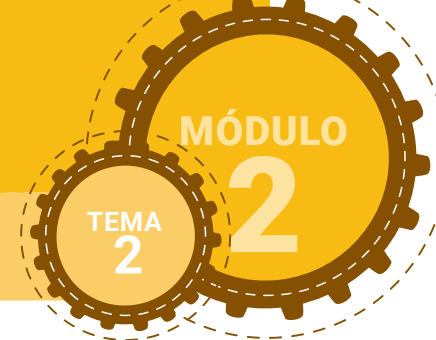
¿CÓMO CREEN QUE SE SINTIÓ QUIEN ATENDIÓ A FRESIA CUANDO ELLA LE HABLÓ AGRESIVAMENTE? ¿POR QUÉ?	¿CONSIDERAN QUE ESTE TIPO DE ACTITUD ES APROPIADA? ¿POR QUÉ?	¿QUÉ TIPO DE CONDUCTA TUVO FRESIA?

Podemos comunicarnos con las y los demás, teniendo una conducta pasiva, asertiva o agresiva:

ASERTIVA	PASIVA	AGRESIVA
- Decimos lo que pensamos y cómo nos sentimos. - No humillamos, desagradamos, manipulamos o fastidiamos a las y los demás. - Tenemos en cuenta los derechos de quienes nos rodean. - No siempre evitamos los conflictos, pero sí el máximo número de veces. - Empleamos frases como: “Pienso que...”, “Siento que...”, “¿Cómo podemos resolver esto?”, “¿Qué piensas”, “¿Qué te parece?”.	- Dejamos que las y los demás vulneren nuestros derechos. - Evitamos la mirada del que nos habla. - Apenas se nos oye la voz cuando hablamos. - No respetamos nuestras propias necesidades. - Empleamos frases como: “Quizá tengas razón”, “Supongo que será así”, “Bueno, realmente no es importante”, “Entonces, no te molestes”. - No expresamos eficazmente nuestros sentimientos y pensamientos.	- Ofendemos verbalmente (humillamos, amenazamos, insultamos). - Mostramos desprecio por la opinión de las y los demás. - Hacemos gestos hostiles o amenazantes. - Empleamos frases como: “Es lo que pienso y punto”, “Esto es lo que yo quiero, lo que tú quieres no es importante”, “Esto es lo que yo siento, tus sentimientos no cuentan”, “Ándate con cuidado...”.

REFERENCIAS

COMUNICACIÓN



Caballo, V. (2002) Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales. Editorial Siglo.

Fonseca, María (2016); Comunicación oral y escrita. Editorial Pearson Educación de México.

Goleman, D. (1999) La práctica de la inteligencia emocional. Editorial Kairos.

Roca, E. (2008). Como mejorar tus habilidades sociales. ACDE Ediciones.

Rosenberg, M (2026) Comunicación no violenta, Cómo comunicarnos de un modo más efectivo y coherente con nuestros valores. Gran Aldea Editores.

SEL Chile. (2020). SEL Chile convivencia escolar. Metodología de aprendizaje socio emocional de SELChile. Recuperado de <https://selchile.com/metodologia-de-aprendizaje-socioemocional/>



A stylized illustration of a character with light brown fur, wearing a yellow headband, a yellow sleeveless shirt, and brown pants. They have a large, detailed brown backpack with multiple straps and buckles. The character is standing against a background of large, interlocking orange and yellow gears. The number '2' is prominently displayed in a yellow circle with a gear border.

MÓDULO 2

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA
PLANIFICACIÓN FINANCIERA

TEMA 3

TRABAJO EN EQUIPO

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Identifica los elementos claves del trabajo en equipo para alcanzar una meta colectiva.

CONCEPTOS CLAVE:

Trabajo en equipo, roles y confianza, definición de metas colectivas.

MÓDULO

2

TEMA 3

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

TRABAJO EN EQUIPO

ANTES DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL:

Incluye los contenidos y conceptos mínimos que debes manejar para la sesión con el curso. Son la base para el momento de “**Presentación de conceptos**”. Por ello te pedimos que lo leas con anticipación.

CONTENIDOS EN LOS QUE SE DESARROLLAN LOS CONCEPTOS:

- ⚙ Trabajo en equipo.
- ⚙ ¿Trabajo en equipo o grupo de trabajo?
- ⚙ Habilidades sociales para el trabajo en equipo.

DURANTE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento 1: Activación

Saludo y motivación.

Activación de conocimientos - Que no caiga el globo.

Momento 2: Desarrollo de actividades

Actividad 1 - Construyendo cubos en equipo.

Presentación de la actividad 1.

Momento 3: Reforzando lo aprendido

DESPUÉS DE LA SESIÓN

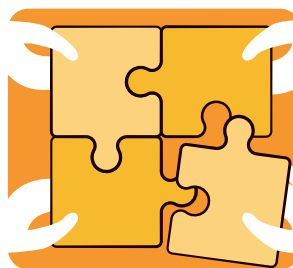
CHECKLIST:

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y de las actividades, así como también evalúa tu desempeño facilitando el módulo, haciendo el checklist que te proponemos.

TRABAJO EN EQUIPO

En la vida cotidiana, en la escuela, en la familia o en el trabajo, siempre tendremos que relacionarnos con otras personas de manera coordinada para lograr algún objetivo o meta. Estas metas pueden ser individuales y colectivas al mismo tiempo, es decir, al trabajar con otras y otros, voy dando respuesta a mis propios deseos y objetivos, y a la vez a los del grupo. Esto implica vincularnos trabajando en equipo, lo que sin duda **es una habilidad relacional fundamental para la vida.**

En este contexto, entendemos el trabajo en equipo como **la capacidad para trabajar de manera complementaria con otras personas, aunar esfuerzos y disponer las habilidades de cada integrante en torno a un objetivo común.** El trabajo en equipo es una competencia muy importante ya que implica un grupo de personas trabajando mutuamente, por un mismo objetivo y misión.



Al trabajar en equipo la persona que es parte de este, realiza una serie de tareas de modo independiente y complementario, en razón a las habilidades y competencias que cada una y uno posea o haya desarrollado al momento de ser parte del equipo. En este contexto es esencial cumplir y distribuir los roles al momento de trabajar.

En un grupo que trabaja en equipo, **el rol o papel de cada integrante se define como la función que una persona desempeña en el equipo.** Por ejemplo, podemos encontrar diversos roles dentro de un grupo que trabaja en equipo: quien dirige las tareas, quien está a cargo del área creativa, quien evalúa, quien busca recursos, un

rol práctico (transforma las ideas en realización de trabajos), quien motiva, y una variedad de otros roles que se establecen en función del trabajo o proyecto a realizar.

Es importante al momento de decidir organizarnos para trabajar en equipo, diferenciar entre **trabajo en equipo y grupo de trabajo**, si queremos tener buenos resultados.



¿TRABAJO EN EQUIPO O GRUPO DE TRABAJO?

Diferencias entre trabajo en equipo y grupo de trabajo.

- El equipo **responde en conjunto** por el trabajo o proyecto realizado.
- Es fundamental la **cohesión y la colaboración** de quienes son parte del equipo (son complementarios).
- El **liderazgo** es compartido por todas y todos.
- La **responsabilidad** es tanto individual, como conjunta.
- Quien **consigue el propósito** es el equipo.
- Se generan productos y resultados que son frutos del **trabajo colectivo**.
- Se fomentan discusiones de manera abierta para la **resolución de conflictos** de manera activa.
- Se discute, se decide y se trabaja **conjuntamente**.



- Cada persona responde individualmente por el trabajo realizado.
- No dependen del trabajo de sus compañeros y compañeras, no es un trabajo colaborativo (no son complementarios).
- Tienen una lideresa o líder fuerte y centrado en la tarea.
- La responsabilidad es de cada persona.
- El producto de trabajo se genera de forma individual
- El trabajo se centra en el producto y no en el proceso, ni en la cooperación.
- No fomentan las discusiones de manera abierta para la resolución de conflictos.
- Se discute, se decide y se delega.



HABILIDADES SOCIALES PARA EL TRABAJO EN EQUIPO

Para lograr un trabajo en equipo que sea eficiente, es importante desarrollar habilidades sociales tales como la empatía, la confianza y el compromiso, entre otros.



La empatía se entiende como la capacidad de ser consciente de los sentimientos, necesidades y preocupaciones de las y los demás, reconociendo su importancia para el propio bienestar y la consecución de los propios logros. Está

relacionada con el tránsito desde la independencia emocional, hacia la interdependencia emocional. Del “yo soy importante” al “nosotras y nosotros somos importantes”. Tener la capacidad de captar los estados emocionales de quienes nos rodean permite reaccionar de forma apropiada socialmente.



La confianza se trata de la fiabilidad en las valoraciones que realizamos acerca de nosotras y nosotros mismos, sobre nuestras competencias, habilidades o conocimientos que poseemos (Monsalve, 2013). Es un aspecto

fundamental para conseguir un trabajo en equipo exitoso, su importancia radica tanto en generarla con otras y otros, como también hacia quienes son parte del equipo. Cada persona que es parte de un equipo debe generar confianza, cultivarla a través de sus acciones y palabras y esforzarse en mantenerla. La confianza es la creencia en que una persona o grupo será capaz y deseará actuar de manera adecuada en una determinada situación y pensamientos. La confianza se verá más o menos reforzada en función de las acciones y de los valores.



El compromiso, se trata de aceptar e integrar dentro de nuestros esquemas personales los objetivos y metas de un equipo o grupo (Monsalve, 2013). Quienes integran un equipo deben comprometerse a cumplir con sus tareas y roles

asignados, del mismo modo que se comprometen a colaborar con las personas del equipo en caso de que se presenten dificultades, ya sean personales o profesionales, para poder cumplir con las metas del trabajo conjunto. Cuando trabajamos en equipo debemos tener conciencia de las consecuencias que afectan a las y los demás si no logramos cumplir con lo acordado.

TRABAJO EN EQUIPO

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN



CONSIDERA...

Los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir que su uso debe ser flexible, de acuerdo con el ritmo de las y los estudiantes.

MOMENTOS DE LA SESIÓN	DURACIÓN 90 MINUTOS	MATERIALES Y RECURSOS
Momento 1: Activación Saludo y motivación. Activación de conocimientos - Que no caiga el globo.	20 minutos	- Presentación con el tema, objetivos y contenidos de la sesión. 4 globos por equipo.
Momento 2: Desarrollo de actividades Actividad 1 – Construyendo cubos en equipo. Presentación de la actividad 1.	50 minutos	2 cartulinas por equipo. 2 reglas de 30 centímetros por equipo. 2 lápices por equipo. 3 tijeras por equipo. 2 pegamentos por equipo. - Lámina para el equipo “Instrucciones para la construcción de cubos”. - Lámina para el equipo “Organizando el trabajo de nuestro equipo”. - Lámina para el equipo “Analizando el trabajo de nuestro equipo”.
Momento 3: Reforzando lo aprendido	20 minutos	- Lámina para cada estudiante “Hoy aprendí que...” - Presentación con ideas clave.

MÓDULO 2

TEMA 3

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

TRABAJO EN EQUIPO

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 1: Activación - Saludo y motivación (5 minutos)



CONSIDERA...

- ⚙ Saludar a las y los estudiantes ¡Tu actitud es muy importante!
- ⚙ Iniciar el diálogo que te recomienda el personaje de Karukinka.
- ⚙ Para este momento dispones de aproximadamente 5 minutos.

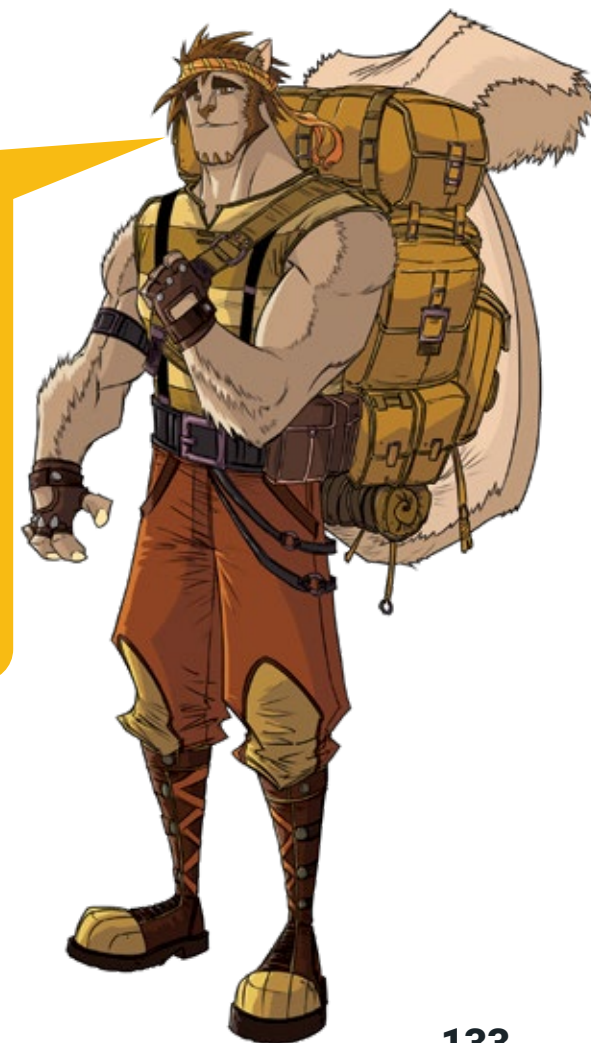


Conversa con el curso...

"Hoy trabajaremos en el Tema 3: Trabajo en equipo.

El objetivo de este tema es identificar los elementos clave del trabajo en equipo para alcanzar una meta colectiva.

Esto nos permite trabajar de manera grupal, definir metas en conjunto y trabajar por ellas aportando desde nuestras diferentes capacidades y características, comunicándonos, dividiéndonos las tareas y lograr lo que nos proponemos, porque "tres cabezas piensan, sienten y hacen mejor que una".



¡COMENCEMOS LA SESIÓN!

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

TRABAJO EN EQUIPO

TEMA
3

MÓDULO
2

Momento 1: Activación - Que no caiga el globo (15 minutos)



Resultado esperado:

Reconocer la importancia y los objetivos del trabajo en equipo.

Materiales:

🔧 4 globos por equipo.

1. Pide al curso que se divida en 5 equipos. Cada equipo debe tener entre 6 y 8 integrantes.
2. Cada equipo debe formar un círculo tomándose de las manos.
3. Coméntales que esta actividad consiste en coordinar nuestras destrezas físicas para mantener el globo sin tocar el suelo. Se puede usar cualquier parte del cuerpo para golpear el globo, incluso tus manos, pero sin soltar la de tu compañero o compañera.

Como este trabajo será en equipo, deberán coordinarse en todo momento para lograr que el globo no caiga, pueden hablar, darse orientaciones, siempre sin soltarse de las manos y sin discutir. Recuérdales que la **comunicación** es muy importante.

4. Entrega un globo a cada equipo y ¡que comience el juego! Otorga 2 minutos para esta parte del ejercicio.
5. Pasados los 2 minutos manteniendo un globo en el aire, introduce un segundo globo al juego para cada equipo.

Tal como en la primera parte de juego, deben mantener ambos globos

inflados en el aire sin soltarse de las manos, ni que toquen el suelo. Otorga 2 minutos más.

6. Al cuarto minuto, introduce 2 globos a cada equipo. Cada equipo deberá trabajar por mantener durante 2 minutos más los cuatro globos en juego.

Conversa con el curso...

Al finalizar la actividad, pregúntales:

¿Tenían algún objetivo como equipo? Si era así, ¿cuál era?

¿Se coordinaron para lograr la actividad?

Continúa mencionando: **el trabajo en equipo es la capacidad para trabajar de manera complementaria con otras personas, aunar esfuerzos y disponer las habilidades de cada integrante en torno a un objetivo común.**

Puedes hacerles ver que, tanto en actividades lúdicas, que parecen pequeñas, como en tareas de mayor importancia, es importante tener un objetivo como equipo.

Comenta y enfatiza las diferencias entre trabajo en equipo y grupo de trabajo.



Momento 2: Actividad 1 - Construyendo cubos en equipo (30 minutos)

Resultado esperado:

Identificar la importancia de la coordinación y definición de roles en el trabajo en equipo.

Materiales:

- ✿ 2 cartulinas por equipo.
- ✿ 2 reglas de 30 centímetros por equipo.
- ✿ 2 lápices por equipo.
- ✿ 3 tijeras por equipo.
- ✿ 2 pegamentos por equipo.
- ✿ Lámina para el equipo "Instrucciones para la construcción de cubos".
- ✿ Lámina para el equipo "Organizando el trabajo de nuestro equipo".
- ✿ Lámina para el equipo "Analizando el trabajo de nuestro equipo".

1. Pide al curso que se divida en 5 equipos. Cada equipo debe tener entre 6 y 8 integrantes. (Deben ser los mismos equipos de la actividad anterior).
2. Entrega a cada equipo la lámina "Instrucciones para la construcción de cubos".
3. Lee las instrucciones de la lámina entregada.
4. A continuación, entrega a cada equipo los materiales indicados en las instrucciones: 1 cartulina, 2 reglas de 30 centímetros, 2 lápices, 3 tijeras y 2 pegamentos.
5. Una vez que entregues los materiales y las instrucciones estén claras para todos los equipos, inicia la actividad, asegurándote de cronometrar el tiempo.
6. Cuando hayan transcurrido 5 minutos, detén la actividad y, pregunta si algún equipo tiene listo algún cubo, registra sus respuestas.

En este punto se espera que estén trabajando como grupos y no como equipos, incluso es posible que hayan discutido, culpándose entre todos y todas.
7. Entrega a cada equipo la lámina "Organizando el trabajo de nuestro equipo" y la segunda cartulina.
8. Lee las recomendaciones de la lámina, indícales que tendrán cinco minutos para organizarse y luego continuarán construyendo cubos.
9. Una vez que los equipos estén organizados, da inicio a los cinco minutos restantes para hacer los cubos.
10. Al finalizar el tiempo total, entrega a cada equipo la lámina "Analizando el trabajo de nuestro equipo" y pide que la contesten.

CONSIDERA...

- ✿ En esta actividad se harán evidente los roles que asumen las y los integrantes de cada equipo, cómo trabajan para coordinarse con el fin de cumplir con el objetivo solicitado y la meta colectiva.
- ✿ Trata de estar alerta si algún equipo se frustra, para ir en su apoyo.
- ✿ Orienta a todos los equipos por igual.



ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

TRABAJO EN EQUIPO

TEMA
3

MÓDULO
2

Momento 2: Presentación de la actividad 1 (20 minutos)

Resultado esperado:

Reflexionar sobre el trabajo en equipo.

Materiales:

🔧 Lámina para el equipo “Analizando el trabajo de nuestro equipo”.

1. Cada equipo escoge a dos representantes que comparten al curso la pauta de trabajo “Analizando el trabajo de nuestro equipo” y comentan su experiencia en la actividad “Construyendo cubos en equipo”.
2. Asegúrate de que no se repitan quienes siempre exponen.
3. Otorga a cada equipo un tiempo definido para la exposición, asegurándote que todas y todos alcancen a exponer.

PREGUNTAS PARA EL EQUIPO

1. ¿Hubo diferencias en los resultados al trabajar en equipo?
2. ¿Cuántos cubos hicieron? Sin trabajo en equipo. Con trabajo en equipo.
3. ¿Consideran que se lograron organizar para cumplir con el objetivo de la actividad?
4. ¿Repartieron las tareas? ¿Qué decisiones tomaron para ello?
5. ¿Las decisiones las tomó el equipo completo o una sola persona? ¿Por qué?
6. ¿Qué les pareció trabajar en equipo? Fue un trabajo cooperativo o competitivo.





Momento 3: Reforzando lo aprendido (20 minutos)

1. Pídeles a las y los estudiantes que expresen lo que aprendieron hoy en la hoja de: “Hoy aprendí que...”
2. Cuando terminen, invita a un par de estudiantes que compartan en voz alta sus aprendizajes.
3. Luego, recopila las hojas “Hoy aprendí que...”.

¿Cómo vamos con nuestro proyecto?

Pregunta a quienes son responsables de los equipos del proyecto si han podido cumplir con las tareas comprometidas. Felicítales si han logrado cumplir. Si no han podido, dales ánimo y entrega alguna idea para que puedan avanzar. Utiliza la lámina “Seguimiento a las actividades del equipo de trabajo”.

ENFATIZA LAS SIGUIENTES IDEAS CLAVE, EN LO POSIBLE A TRAVÉS DE ALGÚN EJEMPLO PRÁCTICO, COTIDIANO, APLICABLE A LA REALIDAD DE LAS Y LOS ESTUDIANTES:

El **trabajo en equipo** es la capacidad para trabajar de manera complementaria con otras personas, aunar esfuerzos y disponer las habilidades de cada integrante en torno a un objetivo común.

En el **trabajo en equipo**, todas las personas participan y colaboran, compartiendo el trabajo y las ideas. Quienes integran el equipo se comunican con fluidez.

V/S

En un **grupo de trabajo**, participan pocas personas, la comunicación no es fluida, no se comparte todo el trabajo y no todas las ideas son recibidas.

Las **metas colectivas** son un objetivo o propósito que deseamos alcanzar como equipo, realizando para ello determinadas actividades y trabajos.

CONSIDERA...

Despedirte del curso y deséales que tengan una buena semana.



ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CIERRE

1

Deja la sala ordenada para la siguiente clase



2

Recoge y guarda los materiales utilizados durante la sesión



3

Evalúa tu desempeño con el checklist propuesto





Ahora que ya realizaste la sesión te invitamos a autoevaluar tu desempeño. Lee atentamente cada enunciado y marca “SÍ” o “NO”, según consideres.

ANTES DE LA SESIÓN	SÍ	NO
Estudié los contenidos para presentar la temática con seguridad		
Preparé el material pertinente para el desarrollo de la actividad programada		
Llegué a tiempo para preparar los materiales y la disposición de la sala antes de que llegaran las y los estudiantes		
DURANTE DE LA SESIÓN		
Realicé una bienvenida cálida y motivante		
Expliqué con claridad los conceptos fundamentales a trabajar durante la sesión		
Incentivé la participación de la mayoría de los estudiantes		
Logré fomentar un clima respetuoso a partir de las opiniones de las y los estudiantes		
Escuché los aportes de las y los estudiantes con una actitud de respeto		
Realicé un cierre de la actividad que clarificó y reforzó los aspectos o conceptos fundamentales de la actividad		
Mantuve una actitud motivadora durante toda la sesión		
Mantuve un tono de voz adecuado a cada circunstancia y momento de la sesión		
DESPUÉS DE LA SESIÓN		
Dejamos con las y los estudiantes el aula limpia y ordenada para la siguiente clase		
Logré introducir y hacer un seguimiento del proyecto final de manera efectiva		

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CHECKLIST

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

TRABAJO EN EQUIPO

TEMA
3

MÓDULO
2

Suma tus puntos

Por cada "SÍ" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo.

Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las y los estudiantes interioricen los contenidos.

18 A 26 PUNTOS



Buen resultado.

Revisa los aspectos que puedes mejorar para la siguiente sesión.

9 A 17 PUNTOS



Tu desempeño debe mejorar.

Recuerda que tu rol en la facilitación de las sesiones es muy importante para lograr los objetivos.

0 A 8 PUNTOS

“Saludos al equipo.

Somos una empresa de manufactura de juguetes que nos hemos visto con dificultades para elaborar ciertos artículos esenciales para la fabricación de nuestros productos, por lo que les solicitamos con urgencia la construcción del mayor número de cubos para poder entregar nuestros pedidos a tiempo. Los cubos son esenciales para la elaboración de nuestros juguetes, por ello les agradecemos desde ya su valiosa ayuda.

Atte. La gerencia”.

Para colaborar con la empresa de manufactura, cada equipo contará con los siguientes materiales: 1 cartulina, 2 reglas de 30 centímetros, 2 lápices, 3 tijeras, 2 pegamentos y la plantilla para hacer cubos.

El equipo solo podrá utilizar los materiales que entrega la gerencia.

Cada equipo cuenta con **10 minutos** para construir la mayor cantidad posible de cubos.

¡¡MUCHO ÉXITO!!

PLANTILLA FIGURA CUBO

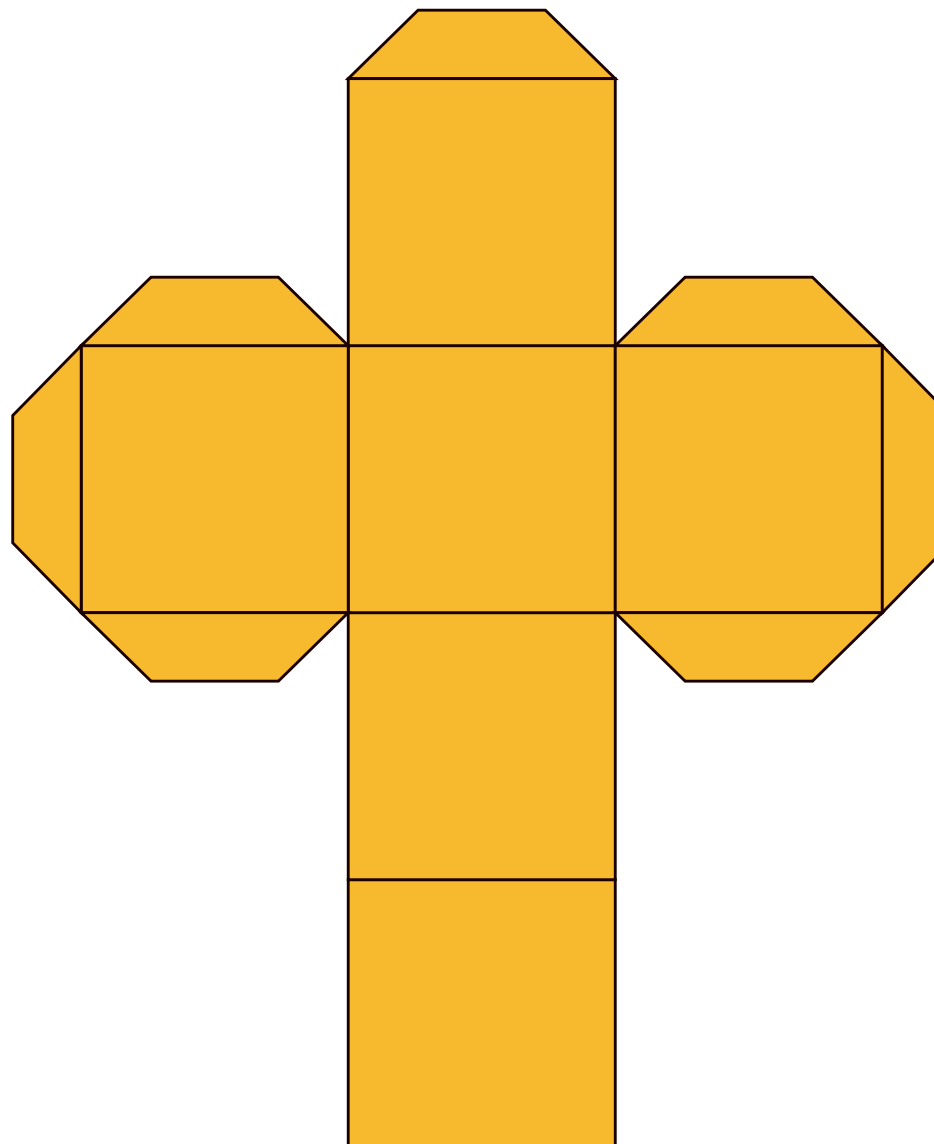


Lámina para el equipo “Organizando el trabajo de nuestro equipo”

TRABAJO
EN EQUIPO

Todos y todas funcionan a la perfección, si uno o una falla el equipo fracasará.

Cada integrante debe intentar aportar lo mejor de sí.

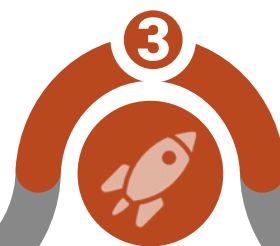
No busquen destacar entre las demás personas y confíen en que las y los demás harán lo mismo. Este es el único modo de que el equipo logre su objetivo.

DEFINIR
ROLES

No todas las personas pueden hacer lo mismo, porque poseen diferentes habilidades y conocimientos, por tanto, se complementan y colaboran.

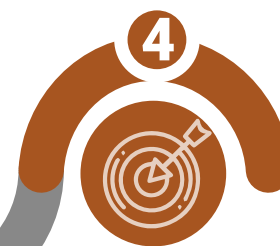
Pregúntense: ¿Quién va a coordinar? ¿Quién va a dibujar los cubos? ¿Quién los recorta? ¿Quién los pega?

Repartan las tareas de acuerdo a sus habilidades.

CONFIANZA Y
COMPROMISO

El trabajo en equipo exitoso se fundamenta en la confianza y en el compromiso de sus integrantes.

Se debe lograr confianza mutua, para ello cumplo mis tareas y compromisos, y debo confiar que mis compañeras y compañeros harán su parte.

METAS
COLECTIVAS

Trabajamos en equipo para alcanzar metas comunes y compartidas, para ello es necesario definir y plantear con claridad las metas y objetivos que como equipo queremos alcanzar.

Comuníquense con claridad, respeten las diferentes ideas para llegar a acuerdos comunes.

Lamina para el equipo “Analizando el trabajo de nuestro equipo”

MÓDULO

2

TEMA
3

Ahora que han realizado la actividad de la construcción de cubos, contesten las siguientes preguntas:

1

¿Hubo diferencias en los resultados al trabajar en equipo?

2

¿Cuántos cubos hicieron?

Sin trabajo en equipo.

Con trabajo en equipo.

3

¿Consideran que se lograron organizar para cumplir con el objetivo de la actividad?

4

¿Repartieron las tareas?

¿Qué decisiones tomaron para ello?

5

¿Las decisiones las tomó el equipo completo o una sola persona? ¿Por qué?

6

¿Qué les pareció trabajar en equipo?

Fue un trabajo cooperativo o competitivo.

TRABAJO EN EQUIPO

UTILIZO LAS HERRAMIENTAS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

REFERENCIAS

TRABAJO EN EQUIPO



Barriga, S. (1983). Psicología del Grupo y Cambio Social. Barcelona. Editorial Hora.

Blake, R., Mouton, J., & Allen, R. (1990). El trabajo en equipo: qué es y cómo se hace. Ediciones Deusto.

Caballo, V. (2002) Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales. Editorial Siglo.

FOSIS, (2016) Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños, Manual para el Facilitador. Documento elaborado para ser utilizado en el desarrollo del Programa Educación Financiera, del Fondo de Solidaridad e Inversión Social. (FOSIS), del Ministerio de Desarrollo Social. Santiago de Chile.

Gardner, H. (1995). Inteligencias múltiples. La teoría en la práctica. Editorial Paidós.

Goleman, D. (1999) La práctica de la inteligencia emocional. Editorial Kairos.

González, P. (1997). Psicología de los grupos. Teoría y aplicación. Editorial Síntesis.

Katzenbach J., Smith D. (1995). Sabiduría de los equipos: el desarrollo de la organización de alto rendimiento. Ediciones Díaz de Santos.

Monsalve, J. (2013). Guía “Jóvenes, talento y perfil emprendedor”. Instituto de la Juventud. División de Programas. Madrid, España.



MÓDULO 3



CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE



MÓDULO

3

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

TEMA 1

EL AHORRO Y EL CRÉDITO

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Reconoce los beneficios y riesgos del ahorro y crédito.

CONCEPTOS CLAVE:

Sistema financiero, ahorro, crédito y endeudamiento

MÓDULO 3

TEMA 1

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

EL AHORRO Y EL CRÉDITO

ANTES DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL:

Incluye los contenidos y conceptos mínimos que debes manejar para la sesión con el curso. Son la base para el momento de “**Entrega de conceptos clave**”. Por ello te pedimos que lo leas con anticipación.

CONTENIDOS EN LOS QUE SE DESARROLLAN LOS CONCEPTOS:

- ¿Qué es el sistema financiero?
- Productos financieros: ahorro y crédito.

DURANTE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento 1: Activación

Saludo y motivación.

Activación de conocimientos –
Elementos del sistema financiero.

Momento 2: Desarrollo de actividades

Actividad 1 - Juego de Roles: Yo decido
sobre mi dinero.

Momento 3: Reforzando lo aprendido

DESPUÉS DE LA SESIÓN

CHECKLIST:

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y de las actividades, así como también evalúa tu desempeño facilitando el módulo, haciendo el checklist que te proponemos.

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

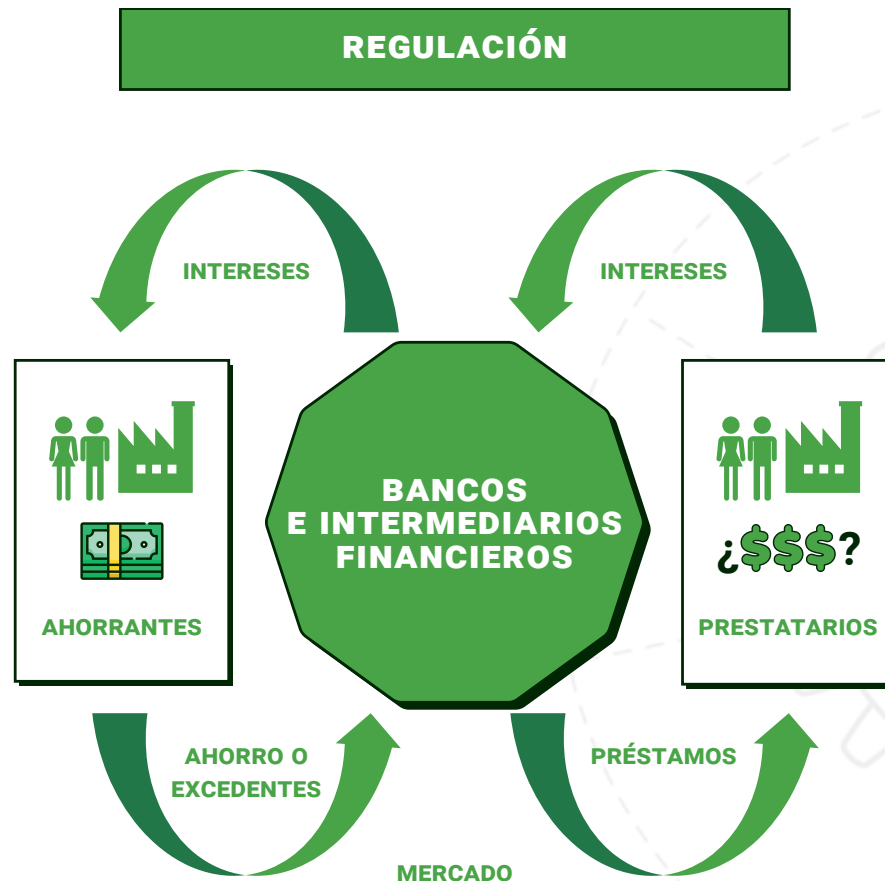
MARCO CONCEPTUAL

¿QUÉ ES EL SISTEMA FINANCIERO?

Cuando la gente vende algo, recibe dinero. Por ejemplo, una persona que vende su trabajo recibe su sueldo en dinero y usa ese dinero para comprar las cosas que necesita. Si le sobra algo, lo guarda. A medida que se junta un poco más, resulta peligroso guardarlo en la casa, por lo que las personas (y también las empresas y el Gobierno) depositan su dinero en instituciones que se especializan en guardarlo: los bancos. También quienes buscan un préstamo necesitan estas instituciones para lograr los costos más bajos posibles. Los bancos cumplen el papel de intermediarios entre quienes ahorran o guardan dinero y los que necesitan pedir prestado (Massad, 2007).

El ejemplo anterior es una descripción de lo que es el sistema financiero.

El sistema financiero de un país está formado por clientes, clientas, instituciones financieras y organismos reguladores. El fin primordial del sistema financiero es canalizar el ahorro que generan las personas o empresas que tienen excedentes de dinero, con aquellos que presentan déficit de dinero. Las personas que ahorran prestan su dinero con la esperanza de que el sistema se los devuelva más adelante con intereses; quienes cumplen el rol de prestar o invertir solicitan dinero sabiendo que lo tendrán que devolver con intereses en el futuro (Finanzas Para Todos, 2010).



PRODUCTOS FINANCIEROS: AHORRO Y CRÉDITO

Las entidades financieras cuentan con productos y servicios financieros para satisfacer las necesidades de ahorro, crédito o inversión de las personas, familias o empresas. Lo importante al momento de utilizar estos productos, es asegurarse que son agentes financieros regulados por el estado, lo que brindará seguridad sobre nuestro dinero.

EL AHORRO

Consiste en guardar una cantidad de dinero para su uso posterior. Se refiere a recursos (además del dinero) que se guardan y se pueden convertir en ingreso o inversión para el futuro.

De acuerdo con estudios realizados en Chile por el SERNAC (2015), la población joven conoce superficialmente el concepto de ahorro, ya que frente a la pregunta “¿usted ahorra actualmente?”, la respuesta fue sí”, pero las justificaciones distan bastante de lo que se esperaba. Las y los jóvenes identifican el ahorro como comprar productos en oferta, el pago en 3 cuotas precio contado o el contrato de planes telefónicos con más minutos por menos costo. Todas estas respuestas representan medidas de ahorro cortoplacistas, lo que muestra que el

tema del ahorro a futuro no está incorporado en el consciente de este grupo etario. Por lo tanto, se hace fundamental promover prácticas efectivas de ahorro a través de planes de ahorro individual y colectivo.



LA DIFERENCIA ENTRE AHORRO FORMAL Y AHORRO INFORMAL

Cuando ahorramos lo ideal es proteger ese dinero lo mejor que podamos y también tenerlo disponible en el momento en que lo necesitemos (Ministerio de Educación, 2016). Utilizar las entidades financieras para estos fines es lo que llamamos ahorro formal; es decir, cuando se guarda el dinero en el banco. Por el contrario, guardar el dinero en algún lugar de la casa como por ejemplo en una alcancía, se conoce como ahorro informal. Este tipo de ahorro informal tiene algunas desventajas: la tentación de gastarlo, el riesgo de robo; además, no genera interés y puede perder valor con el tiempo (SERNAC, 2015).

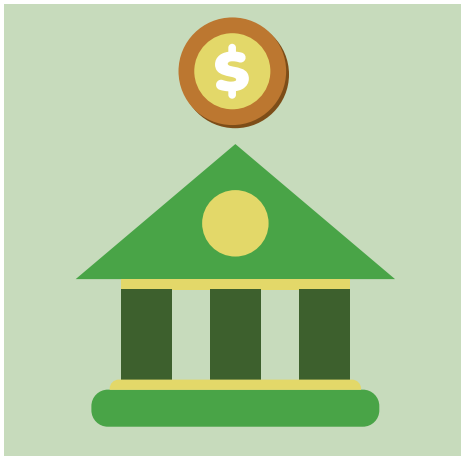
Es muy importante resaltar que no existen formas correctas o incorrectas de ahorro, lo importante es identificar, dependiendo de la necesidad de cada persona, la forma de ahorro que más le conviene, buscando siempre diversificar para disminuir los posibles riesgos.

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL

LA CUENTA DE AHORRO

La cuenta de ahorro es un instrumento bancario que permite ahorrar periódicamente. El ahorro es uno de los mejores hábitos que se debe enseñar desde la infancia. Fomentar el ahorro con prácticas cotidianas al interior de las familias ayudará a estar más preparados para afrontar el mundo financiero. Una práctica que facilita el hábito del ahorro, así como un primer relacionamiento saludable con el sistema financiero, son las cuentas de ahorro.



La tenencia de una cuenta de ahorro, ayuda a niñas, niños y adolescentes a planificar a futuro, invirtiendo en sus propios proyectos y en los de sus familias, como también, entrenarse en la disciplina del ahorro y el consumo responsable.

Se identifican dos grandes tipos de productos de ahorro en el mercado orientados a niñas, niños y adolescentes: (1) productos dirigidos a menores de edad cuyo objetivo es promover el ahorro desde temprana edad y que les permiten realizar sus propias operaciones bancarias y (2), cuentas de ahorro mancomunadas, asociadas a las cuentas de una persona que ejerce una tutoría legal en las que toda operación requiere la autorización del tutor o tutora.

De igual forma, existen diferentes productos de ahorro acordes a lo que cada persona busca. Están las cuentas simplificadas, aunque no generan intereses, permiten familiarizarse con el ahorro formal (por ejemplo, la

cuenta RUT que las niñas pueden abrir desde los 12 años y los niños desde los 14). Existen también las cuentas de ahorro de largo plazo, para la educación o para fines específicos, que permiten tener un mayor control y planificación sobre el uso futuro que se dará al dinero. Lo importante siempre es cotizar las opciones que ofrecen las distintas instituciones financieras reguladas, comparar aquellas que dan mejores tasas de interés y cerciorarse de los requisitos y condiciones del producto.

Tips para fomentar el ahorro en niñas, niños y adolescentes:

- ✿ Permitirles establecer sus propias prioridades. Ayuda mucho poner por escrito lo que quieren lograr con el ahorro y en lo posible colocarlas en un lugar visible como una foto o dibujo.
- ✿ Calcular cuánto dinero logrará juntar y cuánto tiempo le tomará si ahorra un porcentaje de su mesada (cuanto más ahorre, menos tiempo tardará).
- ✿ Conviene que los primeros objetivos sean fácilmente alcanzables (de preferencia de corto plazo).
- ✿ Fijarse un objetivo, hacer sacrificios y ahorrar parte de la mesada, ver cómo crecen sus ahorros y al final conseguir comprar el producto anhelado con su propio dinero es una experiencia muy beneficiosa para la autoestima. Es también una excelente forma de aprender a priorizar, distinguiendo entre las cosas que realmente son importantes y aquellas de las que se puede prescindir.

EL CRÉDITO

El crédito es un préstamo de dinero que una entidad financiera (banco, tiendas comerciales, supermercados, caja de compensación, entre otras) otorga a su clientela, con el compromiso de que, en el futuro, lo devuelva en un solo pago o en forma gradual (mediante el pago de cuotas), y con un interés adicional que compensa a quien presta por todo el tiempo que no tuvo ese dinero. El interés es lo que la entidad financiera cobra por su préstamo (SERNAC, 2015).

¿Cuándo es conveniente un crédito?:

- ⚙ Cuando se procura obtener “bienes grandes”, o de alto costo, como una casa o un auto, que son difíciles de comprar en efectivo.
- ⚙ Cuando ocurren imprevistos: emergencias, crisis familiares, enfermedades inesperadas, oportunidades u ofertas únicas, etc.; en momentos en los que no se cuenta con el efectivo necesario.
- ⚙ Cuando se quiere consumir en un corto plazo “hoy y ahora”, siempre que se pueda afrontar el pago.

¿Cuándo no es conveniente un crédito?:

- ⚙ Cuando el crédito provoca que, debido a la facilidad y comodidad de uso, se gaste más de lo que le permite su capacidad de endeudamiento.
- ⚙ Cuando el pago del crédito absorba los ingresos necesarios para el pago de otros gastos más esenciales.
- ⚙ Cuando se cae en la tentación o en la necesidad de “vivir del crédito”, solicitando uno para pagar otro, de forma reiterada.

Antes de endeudarse es conveniente reflexionar si efectivamente se necesita solicitar un préstamo, si aquello hacia lo que irá dirigido el dinero es una necesidad o bien podría esperar a tener ahorros para adquirirlo.



ENDEUDAMIENTO RESPONSABLE

Una buena gestión del endeudamiento no significa renunciar a un préstamo, sino utilizarlo de forma inteligente.

La capacidad de endeudamiento de una persona debe ser **como máximo de un 25% del ingreso líquido familiar** (la suma de todos los ingresos menos los gastos en vivienda). Si se sobrepasa este monto estamos hablando de un **endeudamiento riesgoso o sobreendeudamiento**.

En todo caso, la mejor herramienta que pueden tener las y los consumidores es la **información**: conocer, revisar y cotizar la mejor opción de crédito, de acuerdo con las propias necesidades y posibilidades reales de pagar.

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

EL AHORRO Y EL CRÉDITO

CONSIDERA...

Los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible, de acuerdo con el ritmo de las y los estudiantes.



MOMENTOS DE LA SESIÓN	DURACIÓN 90 MINUTOS	MATERIALES Y RECURSOS
Momento 1: Activación Saludo y motivación. Activación de conocimientos – Elementos del sistema financiero.	20 minutos	- Presentación con el tema, objetivos y contenidos de la sesión. - Video “El endeudamiento” realizado por el Banco Central. - Video “El ahorro” realizado por el SERNAC. - Video “El ahorro y la inversión” realizado por el Banco Central. - Lámina individual “Sopa de Letras - Conceptos del sistema financiero”.
Momento 2: Desarrollo de actividades Actividad 1 - Juego de Roles: Yo decido sobre mi dinero. Presentación actividad 1.	60 minutos	- Lámina para la facilitación “Etapa 1 - ¿Qué banco me conviene?”. - Lámina individual “Etapa 2 - ¿Cuál cuenta de ahorros? (Rol del cliente/a)”. - Lámina individual “Etapa 2 - ¿Cuál cuenta de ahorros? (Rol del banco)”. - Lámina individual “Etapa 3 - ¿Aprovechar la oportunidad? Una promoción tentadora (Rol del cliente/a)”. - Lámina individual “Etapa 3 - ¿Aprovechar la oportunidad? Una promoción tentadora (Rol del banco)”. - Lámina individual “Derechos y deberes del consumidor y consumidora”.
Momento 3: Reforzando lo aprendido	10 minutos	- Lámina para cada estudiante “Hoy aprendí que...” - Presentación con ideas clave.

Momento 1: Activación - Saludo y motivación (5 minutos)



Conversa con el curso...

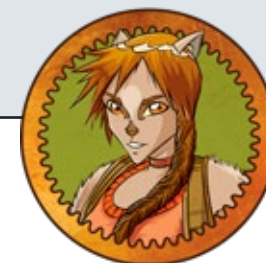
"Hoy trabajaremos en el tema 1: Productos financieros.

El objetivo de esta sesión es reconocer los beneficios y riesgos del ahorro y crédito.

Para ello realizaremos diversas actividades que permitan reconocer actores del sistema financiero, los productos financieros a los que podemos acceder y la información que como consumidores y consumidoras debemos saber para tomar mejores decisiones".

CONSIDERA...

- ⚙ Saludar a las y los estudiantes ¡Tu actitud es muy importante!
- ⚙ Iniciar el diálogo que te recomienda el personaje de Karukinka.
- ⚙ Para este momento dispones de aproximadamente 5 minutos.



¡COMENCEMOS LA SESIÓN!

Momento 1: Activación - Elementos del sistema financiero (15 minutos)



CONSIDERA...

Existen distintas formas de ahorrar: el ahorro informal que se hace en casa y el ahorro formal que es a través de las instituciones financieras. Ambos son válidos y contribuyen al logro de las metas.

Una buena gestión del endeudamiento no significa renunciar a la financiación, sino identificar cuando conviene o no utilizar el crédito.



Resultado esperado:

Conocer los conceptos de: sistema financiero, ahorro, crédito y endeudamiento responsable.

Materiales:

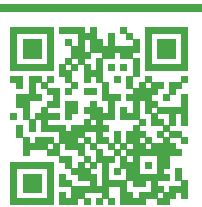
-  Video "El endeudamiento" realizado por el Banco Central.
-  Video "El ahorro" realizado por el SERNAC.
-  Video "El ahorro y la inversión" realizado por el Banco Central.
-  Lámina individual "Sopa de Letras - Conceptos del sistema financiero".

Momento 1: Activación - Elementos del sistema financiero (15 minutos)

1. Coméntales que verán unos videos proporcionados por el SERNAC y por el Banco Central de Chile, que abordan algunos conceptos relacionados con el sistema financiero.

2. Inicia mostrando el video “El endeudamiento” realizado por el Banco Central, al que puedes acceder a través del Código QR. Duración 4:10 minutos.

Al finalizar el video, pregúntales: **¿Alguna de sus familias ha pedido crédito? ¿Han escuchado alguna vez a alguna persona de su familia que tiene problemas con las deudas?**



3. Continúa con el video “El ahorro” realizado por el SERNAC, al que puedes acceder a través del Código QR. Duración 3:05 minutos.

Al finalizar el video, pregúntales: **¿Alguno de ustedes ahorra? ¿Es el ahorro algo que usualmente hacen en su casa? ¿Cómo ahorran? ¿Es algo fácil o difícil?**



4. Para finalizar, el video “El ahorro y la inversión” realizado por el Banco Central, al que puedes acceder a través del Código QR. Duración 1:07 minutos.

Al finalizar el video, pregúntales: **¿Han escuchado a sus familiares hablar sobre los bancos? ¿Qué opinan de los bancos? ¿Alguno ha tenido la oportunidad de ir al banco? ¿Alguno tiene una cuenta de ahorros?**



5. Al finalizar la revisión y conversación de los temas vistos en los videos, entrega la lámina “Sopa de Letras – Conceptos del sistema financiero” y pídeles que la resuelvan.

SOPA DE LETRAS (SOLUCIÓN)

H	E	T	C	U	E	N	T	A	D	E	A	H	O	R	R	O	D
O	D	A	U	O	F	T	D	H	I	R	O	L	N	S	L	U	S
R	F	H	T	N	E	A	S	R	D	R	R	H	T	E	A	S	I
A	E	O	M	H	D	S	I	O	M	A	R	D	F	R	I	M	S
M	R	R	O	D	R	E	C	S	T	U	O	R	L	E	M	R	T
N	T	R	N	T	M	U	R	I	H	O	N	F	O	T	H	O	E
T	I	O	D	O	A	G	E	N	T	E	D	N	I	N	L	R	M
D	E	I	S	A	L	U	D	F	I	N	A	N	C	I	E	R	A
S	S	N	X	U	O	E	I	E	H	N	U	T	U	A	E	O	F
T	D	F	H	N	A	E	T	S	D	U	M	N	D	O	R	H	I
U	C	O	S	O	E	A	O	S	O	F	O	Z	E	G	H	A	N
E	A	R	R	S	F	E	A	F	N	D	O	R	D	R	S	E	A
N	O	M	N	D	I	O	M	R	D	R	L	G	O	M	A	R	N
U	A	A	H	E	F	T	E	T	N	A	S	U	I	T	A	H	C
E	O	L	A	S	M	O	S	N	S	R	R	H	D	A	A	N	I
U	R	A	A	T	R	A	T	I	E	A	I	F	O	F	O	S	E
E	T	E	H	D	A	H	O	R	R	O	F	O	R	M	A	L	R
S	O	B	R	E	E	N	D	E	U	D	A	M	I	E	N	T	O

Momento 2: Actividad 1 - Juego de Roles: Yo decido sobre mi dinero (60 minutos)



Resultado esperado:

Reflexionar sobre las opciones de ahorro y crédito que ofrece el mercado financiero, así como la información clave que deben saber para cuidar sus ahorros y los resguardos al momento de pedir un crédito.

Materiales:

- ⚙ Lámina para la facilitación “Etapa 1 - ¿Qué banco me conviene?”.
- ⚙ Lámina individual “Etapa 2 - ¿Cuál cuenta de ahorros? (Rol del cliente/a)”.
- ⚙ Lámina individual “Etapa 2 - ¿Cuál cuenta de ahorros? (Rol del banco)”.
- ⚙ Lámina individual “Etapa 3 - ¿Aprovechar la oportunidad? Una promoción tentadora (Rol del cliente/a)”.
- ⚙ Lámina individual “Etapa 3 - ¿Aprovechar la oportunidad? Una promoción tentadora (Rol del banco)”.
- ⚙ Lámina individual “Derechos y deberes del consumidor y consumidora”.

CONSIDERA...

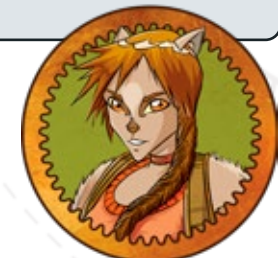
Es importante comunicar a las y los estudiantes que el juego de roles no es solo representar un papel, sino sentirse dentro de él.

Como REGULADOR, deberás guiarles cuando veas que se pierden y ser de ayuda para completar cada etapa. Recuerda que esto es un juego y que lo ideal es que terminen la aventura, superando las posibles frustraciones.

Recursos para las y los jugadores

Cada etapa tiene una lámina de trabajo individual para cada rol, (cliente y banco) que orienta el juego, la cual consta de tres partes:

1. **Contexto:** descripción de la situación que afronta cada jugador o jugadora.
2. **Tips para el juego:** información clave para la toma de decisiones.
3. **Resultado por etapa:** Registro de las decisiones. Esta información será muy importante para el análisis al finalizar el juego.



Conversa con el curso...

**CONTEXTO DEL JUEGO DE ROLES: “YO DECIDO SOBRE MI DINERO”
(5 MINUTOS):**

Cada día, desde que te levantas hasta que te acuestas estás tomando decisiones financieras. Así es, cuando tomas desayuno en casa, en lugar de comprarlo en el quiosco, cuando vas al colegio caminando o en bici, en lugar de ir en micro, cuando haces rendir tu mesada para toda la semana o en cambio la gastas en un solo día, ¡estás contribuyendo con el funcionamiento de la economía!

Igual pasa con el mundo financiero. Todos los días las personas van y depositan sus ahorros en el banco, mientras que otras van a pedir prestado. Así el mercado financiero se mueve para atender las necesidades de personas y empresas.

Hoy tienes la oportunidad, basado en toda la información que te daremos, de interactuar tal y como si estuvieras en un banco, aprendiendo cómo administrar mejor tu dinero para lograr lo que quieres.

Parte de ustedes adoptarán el rol de ejecutivo/a del banco y otra parte el rol de clientes/as.

En el transcurso de 3 etapas, el juego contempla el desarrollo de dos roles principales: **“ejecutivo/a del banco”** y **“cliente/a”**, los que serán representados por las y los estudiantes. El **“ejecutivo/a del banco”**, se encarga de ofrecer los productos financieros, mientras que el **“cliente/a”** analiza y decide respecto de los productos que ofrece el banco.

¡Juguemos a recrear el mundo financiero!”



ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

EL AHORRO Y EL CRÉDITO

ETAPA 1: ¿QUÉ BANCO ME CONVIENE? (5 MINUTOS)

1. Comenta al curso que la **primera etapa** del juego corresponde a la elección del banco donde desarrollarán sus roles como cliente/a o ejecutivo/a de banco.
2. Pega en distintos puntos (4) de la sala de clases los carteles de cada banco.
3. Continúa comentando siguiente:

“Es el momento de decidir sobre el banco que quieren escoger.

Muchas veces contamos con poca, o muy poca, información sobre lo que cada banco ofrece. Basamos estas decisiones por lo que hemos escuchado a través de amistades, familiares o de la publicidad. Siempre es importante ir al banco a preguntar las dudas, cotizar y comparar. La información que tienes de los bancos es la siguiente:

Banco 1: SantaBank, el más reconocido y grande del país.

Banco 2: BancoPaís, al que pertenecen las familias

Banco 3: Banco BichiBichi, es un banco nuevo, pero innovador.

Banco 4: NorthBank, es un banco extranjero con presencia en muchos países.

Ahora, escojan el banco situándose al lado del cartel”.

4. No será relevante en este punto si algún banco no es escogido, solo evidencia que han tomado la decisión con poca información.
5. Enumera a cada estudiante con los números 1 o 2 y pídeles que se junten en parejas (de 1 y de 2).

En caso de que queden equipos impares, asigna a un equipo un rol adicional de cliente.
6. Indícales que los números 1 serán ejecutivo/a del banco y los números 2 serán clientes/as.

ETAPA 2: ¿CUÁL CUENTA DE AHORROS? (15 MINUTOS)

1. Comenta al curso que ahora comienza la **segunda etapa** del juego, para lo cual desarrollarán los roles de ejecutivo/a del banco (números 1) y clientes/as (números 2) asignados en la etapa 1.

2. Entrega a cada estudiante la lámina individual según su rol:

⚙ Lámina individual - Etapa 2: ¿Cuál cuenta de ahorros? (Rol del cliente/a).

⚙ Lámina individual - Etapa 2: ¿Cuál cuenta de ahorros? (Rol del banco).

3. Lean las láminas entregadas y resalta el rol y las tareas que deben cumplir, y que no olviden escribir y firmar la decisión que acuerden.

4. Continúa comentando lo siguiente:

“Recuerden que existen dos formas de ahorrar: el ahorro **informal** en casa y el **formal** en las instituciones financieras.

Las cuentas de ahorro ayudan a niñas, niños y a jóvenes a planificar su futuro, invertir en sí mismos y sus familias y entrenarse en la disciplina del ahorro y el consumo responsable”.

5. Da inicio al desarrollo de la etapa 2 del juego de roles, indicando que cuentan con 10 minutos.

ETAPA 3: ¿APROVECHAR LA OPORTUNIDAD? UNA PROMOCIÓN TENTADORA (15 MINUTOS)

1. Comenta al curso que ahora comienza la **tercera etapa** del juego, manteniendo el trabajo en parejas.
2. Entrega a cada estudiante la lámina individual según su rol:
 - Lámina individual - Etapa 3: ¿Aprovechar la oportunidad? Una promoción tentadora (Rol del cliente/a).
 - Lámina individual - Etapa 3: ¿Aprovechar la oportunidad? Una promoción tentadora (Rol del banco).
3. Continúa comentando lo siguiente:

“Antes de endeudarse es conveniente reflexionar si efectivamente necesitas solicitar un préstamo, si aquello hacia lo que irá dirigido el dinero es una necesidad o podrías esperar a tener ahorros para adquirirlo. La mejor herramienta que pueden tener las y los consumidores es la información: conocer, revisar o cotizar la mejor opción de crédito, de acuerdo con las propias necesidades y posibilidades reales de pagar”.
4. Lean las láminas entregadas y resalta el rol y tareas que deben cumplir, y que no olviden escribir la decisión acordada.
5. Da inicio al desarrollo de la etapa 3 del juego de roles, indicando que cuentan con 10 minutos.
6. Al finalizar la etapa 3, recuérdales que, como personas que consumimos financieramente, tenemos derechos y deberes que son resguardados por el Estado a través de instituciones como el Servicio Nacional del Consumidor – SERNAC. Entrégales la lámina individual “Derechos y deberes del consumidor”.
7. Pídeles que se dividan en equipos de 6 estudiantes, manteniendo parejas de cliente/a y ejecutivo/a del banco.

8. Entrega la lámina para el equipo “Analizando los resultados” y pídeles que la contesten. Indícales que cuentan con 10 minutos.



ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

EL AHORRO Y EL CRÉDITO

Momento 2: Presentación de la actividad 1 (20 minutos) **Resultado esperado:**

Analizar las decisiones tomadas, como cliente/a y ejecutivo/a del banco, a partir de la información entregada.

Materiales:

- ⚙️ Lámina para el equipo “Analizando los resultados”.

1. Cada equipo escoge a dos representantes que comente frente al curso las decisiones tomadas durante el juego de roles.
2. Asegúrate que no se repitan quienes siempre exponen.
3. Otorga a cada equipo un tiempo breve y definido para la exposición, asegurándote que todos alcancen a exponer.

PREGUNTAS PARA EL EQUIPO

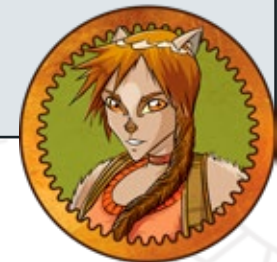
1. ¿Qué estrategias utilizaron para ahorrar y por qué?
2. ¿Cuántos compraron algo con crédito? ¿Qué compraron? ¿Qué estrategias usaron?
3. ¿Cuántos compraron algo con ahorro? ¿Qué compraron? ¿Qué estrategias usaron?
4. ¿Qué creen que se necesita para tomar mejores decisiones sobre su dinero?

CONSIDERA...

Orienta la reflexión poniendo en común el **problema o reto que afrontaban**.

Sobre esa base, invítales a que opinen sobre las acciones y decisiones que tomaron los distintos roles, y sobre el desenlace o resultado logrado.

El cierre es el momento para establecer relaciones significativas entre lo que sucedió en el juego y lo que podría pasar en la realidad. **No se trata de juzgar buenos o malos** resultados, sino de entender, tal y como sucede en el mundo real, cómo debemos prepararnos para tomar mejores decisiones sobre el manejo del dinero.





Momento 3: Reforzando lo aprendido (10 minutos)

1. Pídeles a las y los estudiantes que expresen lo que aprendieron hoy en la hoja de: “Hoy aprendí que...”
2. Cuando terminen, invita a un par de estudiantes que compartan en voz alta sus aprendizajes.
3. Luego, recopila las hojas “Hoy aprendí que...”.

¿Cómo vamos con nuestro proyecto?

Pregunta a quienes son responsables de los equipos del proyecto si han podido cumplir con las tareas comprometidas. Felicítales si han logrado cumplir. Si no han podido, dales ánimo y entrega alguna idea para que puedan avanzar. Utiliza la lámina “Seguimiento a las actividades del equipo de trabajo”.

ENFATIZA LAS SIGUIENTES IDEAS CLAVE, EN LO POSIBLE A TRAVÉS DE ALGÚN EJEMPLO PRÁCTICO, COTIDIANO, APLICABLE A LA REALIDAD DE LAS Y LOS ESTUDIANTES:

El sistema financiero está formado por el conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan las personas o empresas que tienen excedentes de dinero, con aquellos que presentan déficit de dinero.

El ahorro consiste en guardar una cantidad de dinero para su uso posterior. Se refiere a recursos (no solo al dinero), que se guardan y se pueden convertir en ingreso o inversión para el futuro.

El crédito es un préstamo de dinero que una entidad financiera otorga a su clientela, con el compromiso de que, en el futuro, lo devuelva en un solo pago o en forma gradual (mediante el pago de cuotas).

Endeudamiento responsable es gestionar de forma inteligente el crédito, sin pedir prestado más allá de lo que se puede pagar.

CONSIDERA...

Despedirte del curso y deséales que tengan una buena semana.



ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CIERRE

1

Deja la sala ordenada para la siguiente clase



2

Recoge y guarda los materiales utilizados durante la sesión



3

Evalúa tu desempeño con el checklist propuesto



MÓDULO 3

TEMA 1

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

EL AHORRO Y EL CRÉDITO

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CHECKLIST

Ahora que ya realizaste la sesión te invitamos a autoevaluar tu desempeño. Lee atentamente cada enunciado y marca “SÍ” o “NO”, según consideres.

ANTES DE LA SESIÓN	SÍ	NO
Estudié los contenidos para presentar la temática con seguridad		
Preparé el material pertinente para el desarrollo de la actividad programada		
Llegué a tiempo para preparar los materiales y la disposición de la sala antes de que llegaran las y los estudiantes		
DURANTE DE LA SESIÓN		
Realicé una bienvenida cálida y motivante		
Expliqué con claridad los conceptos fundamentales a trabajar durante la sesión		
Incentivé la participación de la mayoría de los estudiantes		
Logré fomentar un clima respetuoso a partir de las opiniones de las y los estudiantes		
Escuché los aportes de las y los estudiantes con una actitud de respeto		
Realicé un cierre de la actividad que clarificó y reforzó los aspectos o conceptos fundamentales de la actividad		
Mantuve una actitud motivadora durante toda la sesión		
Mantuve un tono de voz adecuado a cada circunstancia y momento de la sesión		
DESPUÉS DE LA SESIÓN		
Dejamos con las y los estudiantes el aula limpia y ordenada para la siguiente clase		
Logré introducir y hacer un seguimiento del proyecto final de manera efectiva		

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

CHECKLIST

Suma tus puntos

Por cada "SÍ" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo.

Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las y los estudiantes interioricen los contenidos.

18 A 26 PUNTOS

Buen resultado.

Revisa los aspectos que puedes mejorar para la siguiente sesión.

9 A 17 PUNTOS

Tu desempeño debe mejorar.

Recuerda que tu rol en la facilitación de las sesiones es muy importante para lograr los objetivos.

0 A 8 PUNTOS

Lámina individual “Sopa de Letras – Conceptos del sistema financiero”

MÓDULO

3

TEMA

1

Basado en la información entregada en el momento inicial de la clase y los videos presentados, encuentra **10 conceptos** ocultos en la sopa de letras:

SOPA DE LETRAS

	Conceptos	Definición
1	Sistema financiero	Está formado por el conjunto de instituciones, medios y mercados.
2	Agentes	Son los y las clientes, instituciones financieras y reguladores que conforman el sistema financiero.
3	Ahorro	Dinero que se guarda para su uso posterior.
4	Ahorro formal	Cuando se guarda el dinero en el banco.
5	Ahorro informal	Cuando se guarda el dinero en casa.
6	Cuenta de ahorro	Instrumento bancario que permiten ahorrar periódicamente.
7	Crédito	Cantidad de dinero que el banco le presta a una persona.
8	Interés	Monto de dinero que el banco cobra por el otorgamiento de un crédito.
9	Salud financiera	Uso consciente e informado de productos financieros.
10	Endeudamiento responsable	Gestionar de forma inteligente el crédito, sin pedir prestado más allá de lo que se puede pagar.

H	E	T	C	U	E	N	T	A	D	E	A	H	O	R	R	O	D
O	D	A	U	O	F	T	D	H	I	R	O	L	N	S	L	U	S
R	F	H	T	N	E	A	S	R	D	R	R	H	T	E	A	S	I
A	E	O	M	H	D	S	I	O	M	A	R	D	F	R	I	M	S
M	R	R	O	D	R	E	C	S	T	U	O	R	L	E	M	R	T
N	T	R	N	T	M	U	R	I	H	O	N	F	O	T	H	O	E
T	I	O	D	O	A	G	E	N	T	E	D	N	I	N	L	R	M
D	E	I	S	A	L	U	D	F	I	N	A	N	C	I	E	R	A
S	S	N	X	U	O	E	I	E	H	N	U	T	U	A	E	O	F
T	D	F	H	N	A	E	T	S	D	U	M	N	D	O	R	H	I
U	C	O	S	O	E	A	O	S	O	F	O	Z	E	G	H	A	N
E	A	R	R	S	F	E	A	F	N	D	O	R	D	R	S	E	A
N	O	M	N	D	I	O	M	R	D	R	L	G	O	M	A	R	N
U	A	A	H	E	F	T	E	T	N	A	S	U	I	T	A	H	C
E	O	L	A	S	M	O	S	N	S	R	R	H	D	A	A	N	I
U	R	A	A	T	R	A	T	I	E	A	I	F	O	F	O	S	E
E	T	E	H	D	A	H	O	R	R	O	F	O	R	M	A	L	R
S	O	B	R	E	E	N	D	E	U	D	A	M	I	E	N	T	O

EL AHORRO Y EL CRÉDITO

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

Lámina para la facilitación “Etapa 1 - ¿Qué banco me conviene?”

SantaBank, el más reconocido y grande del país.



BancoPaís, al que pertenecen las familias



Banco BichiBichi, es un banco nuevo, pero innovador



NorthBank, es un banco extranjero con presencia en muchos países.



Lámina individual “Etapa 2 - ¿Cuenta de ahorros? (Rol del cliente/a)”

MÓDULO

3

TEMA

1

EL AHORRO Y EL CRÉDITO

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

El fin de semana pasado fue tu cumpleaños, y por primera vez tu familia te ha regalado dinero.

Entre todos tus familiares lograron juntar **\$50.000 para tus ahorros**. ¡Es la primera vez que tienes tanto dinero! Así que es importante decidir qué destino le darás. Has escuchado que en el banco existen productos para niñas, niños y jóvenes, y que allí podrías tener más seguro tu dinero. Tienes curiosidad, pero ¡también muchas dudas!

Tu primera tarea es analizar todas las opciones que te ofrece el banco y decidir por aquellos productos que SÍ quieres o también que NO quieres tomar de acuerdo con lo que consideras más te conviene. ¡Vamos a jugar!

TIPS PARA ABRIR UNA CUENTA DE AHORROS

¿Qué beneficios tiene para mí abrir una cuenta de ahorros?

¿Qué tipo de cuentas de ahorro tienen para ofrecerme?

¿Qué requisitos tengo que cumplir para abrir una cuenta de ahorros?

Recuerda:

Puedes conservar tu ahorro en la casa, pero puede ser tentador gastarlo si no le tienes una meta clara a ese dinero.

Puedes decidir por una o varias cuentas, depende de lo que tú quieras hacer con tú dinero.

Luego de hablar con el ejecutivo/a del banco, debes anotar la decisión que has tomado sobre lo que piensas hacer con tu dinero.

Marca con una X la respuesta e indica el monto destinado a ahorro:

Ahorro en la casa: Sí ☐ No ☐ \$ _____

Cuenta 1

Ahorro para estudios: Sí ☐ No ☐ \$ _____

Cuenta 2

Ahorro a plazo de 6 meses: Sí ☐ No ☐ \$ _____

Cuenta 3

Cuenta RUT: Sí ☐ No ☐ \$ _____

FIRMA BANCO

FIRMA CLIENTE

COPIA CLIENTE

Lámina individual “Etapa 2 - ¿Cuenta de ahorros? (Rol del banco)”

Es tu primer día de trabajo como “ejecutivo/a del banco”.

Te han explicado que debes escuchar atentamente a tus clientes y clientas para ofrecerles los productos del banco, orientándoles de acuerdo con lo que necesitan. Y también te han explicado que cada mes tienes que cumplir metas, de no hacerlo, podrían despedirte.

Tu primera tarea será convencer a una persona de abrir un máximo de 3 cuentas de ahorro ¡Vamos a jugar!

TIPS PARA OFRECER LAS CUENTAS DE AHORRO DEL BANCO

Beneficios para la o el cliente: en el banco mantendremos tu ahorro seguro, además buscamos que tu dinero crezca y apoyarte para lograr lo que quieres en el futuro.

Tipos de cuentas de ahorro: Dependiendo de las necesidades puedes ofrecerle varios tipos de cuenta:

⚙ **Cuenta 1 - Ahorro para estudios:** ¡Muy buena porque puedes proyectarte en el tiempo y pensar en tu futuro! Si cumples con tu meta de ahorro durante un año, sin retirar tu dinero, el banco te regala un bono de \$10.000.

⚙ **Cuenta 2 - Ahorro a plazo de 6 meses:** lo bueno de esta cuenta es que, si aún no sabes qué hacer con tu dinero, puedes ahorrarlo en el banco y te da intereses, es decir, te paga por tener tu dinero guardado en el banco. Luego de 6 meses, puedes retirar el ahorro o mantenerlo por 6 meses más, para que aumente tu ahorro. Eso sí, lo mejor es no retirar tu dinero antes de los 6 meses, porque te cobraríamos una multa.

⚙ **Cuenta 3 - Cuenta RUT:** ¡Solo con tu RUT puedes abrirla! Eso sí, no da intereses, porque no es una cuenta de ahorro, pero tendrás tu plata segura en el banco y puedes sacarla en cualquier momento. Debes tener 12 años si eres niña y 14 si eres niño.

Requisitos para abrir cuentas de ahorro

- ⚙ Un ahorro mínimo de \$5.000 para abrir la cuenta.
- ⚙ Tener cédula de identidad vigente.
- ⚙ Cumplir con la meta de ahorro que acordemos.

Luego de hablar con la o el cliente, debes anotar la decisión que ha tomado sobre lo que piensa hacer con su dinero.

Marca con una X la respuesta e indica el monto destinado a ahorro:

Ahorro en la casa: Sí No
☐ ☐ \$ _____

Cuenta 1
 Ahorro para estudios: Sí No
☐ ☐ \$ _____

Cuenta 2
 Ahorro a plazo de 6 meses: Sí No
☐ ☐ \$ _____

Cuenta 3
 Cuenta RUT: Sí No
☐ ☐ \$ _____

 FIRMA BANCO

 FIRMA CLIENTE

COPIA BANCO

Lámina individual "Etapa 3 - ¿Aprovechar la oportunidad? Una promoción tentadora (Rol del cliente) "

MÓDULO

3

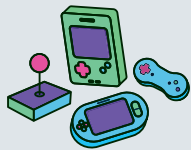
TEMA

1

EL AHORRO Y EL CRÉDITO

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

La persona que es tu ejecutivo/a te ofrece sacar un crédito especial para jóvenes que se llama "Me lo merezco", pero deberás pensarlo bien. Los productos son tentadores, pero eso significa que tus ahorros podrían disminuir o simplemente perderlos.

Lista de Productos	Valor SIN crédito	Valor CON crédito	Foto del Producto
Bicicleta	\$75.000	\$82.000	
Consola de Video juegos	\$80.000	\$88.000	
Tablet	\$70.000	\$77.000	
Libros y comics	\$60.000	\$66.000	

Tu tarea será adquirir uno de los productos y decidir si lo haces con el crédito del banco o con ahorros.

- Si decides tomar el crédito, deberás demostrar cómo lo vas a pagar.
- Si decides no tomar el crédito, pero igual quieres alguno de los productos, deberás pensar una estrategia para aumentar tus ahorros.

TIPS PARA TOMAR UN CRÉDITO EN FORMA RESPONSABLE

- Antes de endeudarse es conveniente reflexionar si efectivamente se necesita solicitar un crédito, si aquello hacia lo que irá dirigido el dinero es una necesidad urgente o se podría esperar a tener mas ahorros para adquirirlo.
- Pregunta por la tasa de interés, es decir, cuánto cobrará el banco por hacerte el préstamo. Cotiza y compara con otras instituciones y ofertas.
- Consulta por el valor de la cuota que tendrás que pagar por el crédito que vas a solicitar.
- ¿Cuál es la cantidad de tiempo que tendrás que pagar por ese crédito?
- Planifica cuidadosamente cómo piensas pagar el crédito sin descuidar tus metas de ahorro.

Luego de hablar con la persona del banco, debes anotar la decisión sobre si tomarás o no el crédito.

Tomar el crédito

Sí ☐ No ☐

Producto:

La estrategia para lograr lo que quiero es:

Lámina individual “Etapa 3 - ¿Aprovechar la oportunidad? Una promoción tentadora (Rol del banco)”

Resulta que el banco además de tener cuentas de ahorro también ofrece a su clientela préstamos bancarios. El crédito especial para jóvenes se llama **“Me lo Merezco”**.

Los productos que se pueden comprar con el crédito son:

Lista de productos	Valor producto sin crédito	Interés mensual	Valor interés mensual	Cuota mensual (5 meses)	Valor producto con crédito
Bicicleta	\$75.000	2%	\$1.500	\$16.500	\$82.500
Consola de video juegos	\$80.000	2%	\$1.600	\$17.600	\$88.000
Tableta	\$70.000	2%	\$1.400	\$15.400	\$77.000
Libros y comics	\$60.000	2%	\$1.200	\$13.200	\$66.000

Tu tarea será tentar a la o el cliente para tomar el crédito porque así lograrías más rápido las metas que tienes en tu trabajo. Debes buscar que la o el cliente proponga una estrategia de cómo pagará el crédito. Si no quiere adquirir el crédito, debes ayudarle a pensar una estrategia de ahorro.

TIPS PARA OFRECER EL CRÉDITO

Beneficios para quien es cliente: podrás tener algo que quieres HOY, sin necesidad de esperar mucho tiempo.

Costos del crédito: El banco cobra 2% mensual de intereses y el crédito se paga en cuotas durante 5 meses.

Ejemplo: si quiere comprar la bicicleta que vale \$75.000, la tasa de interés mensual en pesos es \$1.500 y el banco le da 5 meses para pagarla en cuotas mensuales de \$16.500 pesos.

Requisitos para dar el crédito al cliente:

El cliente debe presentar una estrategia para pagar el crédito. Por ejemplo, si el cliente va a utilizar sus ahorros o va a aumentar sus ingresos, con nuevas estrategias de ahorro.

Recuerda que al trabajar y ser parte del banco debes ser responsable con tu clientela, así que recuérdale al cliente/a:

“Antes de endeudarse es conveniente reflexionar si efectivamente necesita solicitar un crédito, si aquello hacia lo que irá dirigido el dinero es una necesidad urgente o podría esperar a tener ahorros para adquirirlo”.

Lámina para el equipo “Analizando los resultados”

Cada equipo de trabajo debe analizar y escribir las respuestas a las siguientes preguntas del juego:

PREGUNTAS PARA EL EQUIPO

1. ¿Qué estrategias utilizaron para ahorrar y por qué?

3. ¿Cuántos compraron algo con ahorro? ¿Qué compraron? ¿Qué estrategias usaron?

2. ¿Cuántos compraron algo con crédito? ¿Qué compraron? ¿Qué estrategias usaron?

4. ¿Qué consideran que necesitan para tomar mejores decisiones sobre su dinero?

MÓDULO

3

TEMA

1

EL AHORRO Y EL CRÉDITO

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

Lámina individual “Derechos y deberes del consumidor y consumidora”

En nuestro país, la relación entre los proveedores de bienes o servicios y, las y los consumidores está regulada por la **Ley N°19.496 de protección de los derechos de las y los consumidores** y el servicio encargado de velar por la protección de dichos derechos es el Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC).

- | | | |
|--|---|---|
| 1 Elegir libremente un determinado bien o servicio. | 7 Retracto o a terminar un contrato o venta sin la voluntad del proveedor. | 13 A que no se envíen a su domicilio o lugar de trabajo, productos o contratos. |
| 2 Acceder a una información veraz y oportuna. | 8 Garantía, cambio, devolución del dinero o reparación. | 14 Que no limiten su medio de pago electrónico en caso de que tenga cuenta en otro banco. |
| 3 No ser discriminado arbitrariamente por parte de los proveedores de bienes y servicios. | 9 Cerrar cuenta bancaria o de multitiendas en 10 días sin que le pongan problemas. | 15 Que al renovar o reponer su tarjeta, no se cambien las condiciones contratadas, ni le impongan un nuevo contrato. |
| 4 La seguridad en el consumo de bienes y servicios. | 10 La libertad de aceptar los productos y no aceptar ventas atadas de productos y servicios no solicitados | 16 Que no le exijan comprar con la tarjeta de la casa comercial donde está comprando. |
| 5 La reparación e indemnización. | 11 Que las empresas no cambien las condiciones o costos del contrato si usted no está de acuerdo. | 17 Cancelar la hipoteca en 15 días y a que ésta sólo garantice el crédito y no todas sus deudas. |
| 6 Educación para un consumo responsable. | 12 Contar con la validez de una cotización. | |

Como consumidora o consumidor, tus **derechos** son:

- | | |
|---|--|
| 1 Realizar sus compras y contrataciones sólo en el comercio establecido. | 6 Solicitar la reparación o indemnización por los daños materiales y morales derivados de actos de consumo. |
| 2 Leer detalladamente los contratos antes de firmarlos. | 7 Tomar las medidas que eviten riesgos derivados del uso o consumo de bienes y servicios. |
| 3 Tomar sus decisiones de compra libre e informadamente. | 8 No hacer denuncias sin fundamento en contra de los proveedores de bienes y/o servicios. |
| 4 Exigir el cumplimiento de lo informado por la publicidad. | 9 Informarse y buscar los medios para acceder a la educación que le permita ser un consumidor responsable. |
| 5 Rechazar los cobros por bienes o servicios que no haya solicitado. | 10 Informarse sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado (precio, condiciones de contratación, etc.). |

Como consumidora o consumidor, tus **deberes** son:

Para más información revisa visita la “la guía del consumidor”.



Banco Central de Chile. (2020). Video El endeudamiento. *Recuperado de* <https://www.youtube.com/watch?v=DJyKu4vD3fU>

Central en tu vida. Programa central en tu Vida. (2020). Video El ahorro y la inversión. Recuperado de https://d16xp4uv6acgih.cloudfront.net/videos/default-source/default-video-library/13_el_ahorro_y_la_inversion.mp4?sfvrsn=1823ee57_0%20;autoplay=1

Centro de Excelencia en Psicología Económica y del Consumo CEPEC & Instituto de Estudios Peruanos. (2017). Documento marco conceptual, contenidos y público objetivo para la Estrategia Nacional de Educación Financiera para Chile. (Documento sin Publicar).

Cobo G; Valdivia S (2017). Juego de Roles. Pontificia Universidad Católica del Perú. Publicación del Instituto de Docencia Universitaria, Lima, Perú.

Finanzas Para Todos (2010). Plan de Educación Financiera. CNMV y Banco de España. Recuperado de <https://www.finanzasparatodos.es/es/productosyservicios/introduccion/sistemafinanciero.html>

Ministerio de Educación; Superintendencia de Banca, Seguros y AFP & Centro de Estudios Financieros CEFI de la Asociación de Bancos del Perú (2016). Finanzas en mi colegio. Nivel de educación secundaria. Material de validación para el piloto de educación financiera. Lima, Perú.

Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC). (2015). Educación Financiera. Guía para el Docente. Servicio Nacional del Consumidor, Innovaciones Pedagógicas. Edición General. Santiago, Chile.

Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC). (2020). Educación financiera. Guía del consumidor. Recuperado de <https://www.sernac.cl/portal/607/w3-propertyname-596.html>

Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC). (2020). Video "El ahorro". Recuperado de <https://www.sernac.cl/portal/607/w3-article-7996.html>

Villada I; Caballero E; Ramos J; Yancari J; Aguilar Arcelly (2017). Capacidades Financieras de los Jóvenes Instituto de Estudios Peruanos IEP. Recuperado de <http://repositorioproyectocapital.com/wp-content/uploads/2018/04/Documento-de-Trabajo-DDT-capacidades-financieras-jovenes-2018.pdf>

Páginas oficiales consultadas:

https://www.bancoestado.cl/imagenes/_campanas/ahorro-informacion/tasas-de-ahorro.asp

<https://www.sernac.cl/app/comparador/>



MÓDULO
3

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

TEMA 2

**PARTICIPACIÓN EN LA
ECONOMÍA**

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Comprende los factores que pueden influir en la economía personal, familiar y del país.

CONCEPTOS CLAVE:

Trueque, dinero, inflación, deflación, IPC, tasa de interés.

MÓDULO 3

TEMA 2

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA

ANTES DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL:

Incluye los contenidos y conceptos mínimos que debes manejar para la sesión con el curso. Son la base para el momento de “**Entrega de conceptos clave**”. Por ello te pedimos que lo leas con anticipación.

CONTENIDOS EN LOS QUE SE DESARROLLAN LOS CONCEPTOS:

- ⚙️ Nuestro rol en la economía.
- ⚙️ El dinero.
- ⚙️ Los precios suben y bajan.
- ⚙️ Estabilidad de precios.

DURANTE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento 1: Activación

Saludo y motivación.

Entrega de conceptos clave.

Momento 2: Desarrollo de actividades

Actividad 1 - Subasta de la inflación.

Actividad 2 - Completando la economía.

Presentación actividad 1 y 2.

Momento 3: Reforzando lo aprendido

DESPUÉS DE LA SESIÓN

CHECKLIST:

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y de las actividades, así como también evalúa tu desempeño facilitando el módulo, haciendo el checklist que te proponemos.

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL

NUESTRO ROL EN LA ECONOMÍA

La economía ocupa un lugar importante en nuestras vidas, en la de nuestras familias, en nuestra comunidad y por supuesto, en nuestro país. Todos los días está presente en las acciones cotidianas, desde que nos levantamos hasta que nos acostamos como, por ejemplo, al comprar el pan, comprar golosinas en el negocio del colegio, hasta en el pago de los servicios básicos (luz, agua, gas, etc.).

Para amplios sectores de nuestra comunidad nacional, pareciera que es la escasez de dinero la que limita el crecimiento de las remuneraciones y de la producción cuando, en realidad, esas limitaciones provienen de los recursos reales que disponemos y de la forma en que los utilizamos (Massad, 2007). La economía es importante porque contribuye en la toma de decisiones respecto de cómo administrar los recursos escasos y así poder satisfacer nuestras múltiples necesidades, en forma equilibrada, evitando la sobreproducción o la escasez.

Como personas, nuestro rol en la economía va cambiando en el tiempo, según la etapa del ciclo de la vida en que nos encontremos, y se manifiesta a través de actos como: vender, comprar, pagar cuentas, ahorrar, trabajar, pedir préstamos, tomar decisiones financieras y también votar. **Es importante que entendamos y reconozcamos que somos parte de la economía, para poder cumplir nuestro rol en forma responsable, que es administrar nuestros recursos de manera eficiente para satisfacer nuestras necesidades de manera eficaz.**



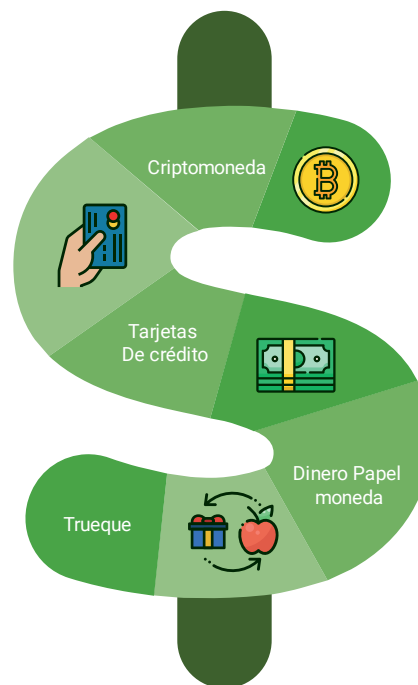
EL DINERO

Si consideramos la enorme cantidad de **bienes y servicios que se compran y venden diariamente**, se hace evidente la importancia del dinero para que estas transacciones se hagan de manera satisfactoria.

El dinero aparece en la historia para facilitar la vida comercial. Antes los bienes y servicios se intercambiaban por otro bien o servicio, acto que se conocía como trueque.

El **trueque** fue el primer modo que las personas encontraron para **cambiar artículos**, pero presentaba algunas limitaciones, por ejemplo: las partes debían tener interés recíproco en los productos ofrecidos y también tenían que llegar a un acuerdo en su valor de cambio.

En el trueque, si un panadero necesita ir a una dentista, y lo único que tiene para pagar es pan, ¿qué pasa si el dentista no quiere no quiere pan o si el dentista considera que su trabajo vale más de lo que ofrece el panadero? No había acuerdo, no había trueque.



Para solucionar este y otros problemas apareció el dinero, que podemos definirlo como **“cualquier cosa, generalmente monedas y billetes, que los miembros de una comunidad estén dispuestos a aceptar como pago de bienes y deudas”**.

Algunos ejemplos de dinero son: las monedas, los billetes, las tarjetas de débito, tarjetas de crédito y las transferencias electrónicas, entre otros.

En resumen, el dinero aparece para estandarizar el precio de los bienes o servicios. En nuestro país el Banco Central tiene el derecho exclusivo de emitir billetes y acuñar monedas.

Pero el dinero no siempre ha tenido el mismo valor, ha habido momentos en que los precios de los bienes y servicios suben en forma descontrolada, obligándonos a necesitar más dinero para comprar el mismo bien o servicio, que hace un mes o hace un año, disminuyendo así nuestro poder adquisitivo.

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL

LOS PRECIOS SUBEN Y BAJAN

¿Te ha pasado alguna vez que vas a comprar algo y resulta que su precio aumentó? Esto puede suceder por varias razones.



productos es insuficiente para abastecer el aumento en la demanda.

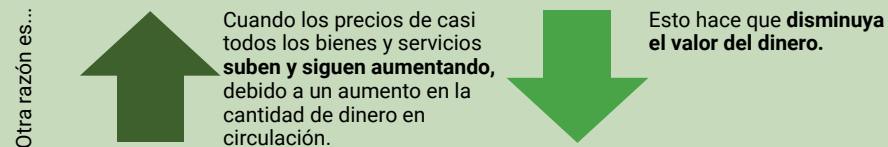
Si a lo largo del tiempo vemos que es cada vez menor el número de cosas que podemos comprar con la misma cantidad de dinero, significa que nuestro dinero vale menos. Es decir, hay **inflación**. (Banxico Educa, 2020).

Supongamos que una chaqueta cuesta \$2.000 y un traje de baño \$1.000. Esto quiere decir que la chaqueta vale el doble que el traje de baño. En otoño o invierno, la gente comprará más chaquetas, por lo que aumentará su precio, volviéndose más cara en relación con el traje de baño. Lo único que cambió fue el precio relativo entre ambos productos, dado el aumento en la demanda de chaquetas. Por lo tanto, **el precio de un bien solo tiene sentido en relación al precio de otro y no por sí mismo**.



La inflación es “**el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país durante un periodo de tiempo sucesivo, normalmente un año**”. Para medir el crecimiento de la inflación se utiliza el Índice de Precios al Consumidor (IPC).

Lo contrario a la inflación es la deflación, que consiste en la “**caída generalizada y prolongada (como mínimo, dos semestres según el FMI) del nivel de los precios de bienes y servicios**”.



Esto ocurre cuando la gente tiene más dinero para gastar y por ello puede demandar (o comprar) más productos, y si la cantidad de productos en el mercado es la misma, los precios van a elevarse, porque la cantidad de

En Chile, el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) es el encargado de calcular el IPC. Para ello hace encuestas mensuales en todo tipo de negocios (desde negocios y ferias de barrio, hasta supermercados y multi-tiendas), respecto del precio de un grupo de productos. Estos productos componen “la canasta”, que incluye todo lo que una familia promedio consume en el mes, desde ramitas saladas y ketchup, hasta computadores (Comisión Mercado Financiero, 2020).

En una economía, los vendedores ofrecen bienes y servicios a cambio de dinero, y los compradores ofrecen dinero por bienes y servicios. El valor de cada uno de ellos está indicado en el precio, **que es la cantidad de dinero que las personas están dispuestas a pagar a cambio de un producto en particular, e indica qué tanto lo valoran** (Banxico Educa, 2020).

ESTABILIDAD DE PRECIOS

Entonces ¿quién se encarga de controlar que la inflación se mantenga baja?

El Banco Central de Chile es un organismo **autónomo**, y es el encargado de **velar por la estabilidad de la moneda y el normal funcionamiento de los pagos internos y externos en Chile**, para lo cual tiene diversas atribuciones.

POLÍTICA MONETARIA

Desde 1999

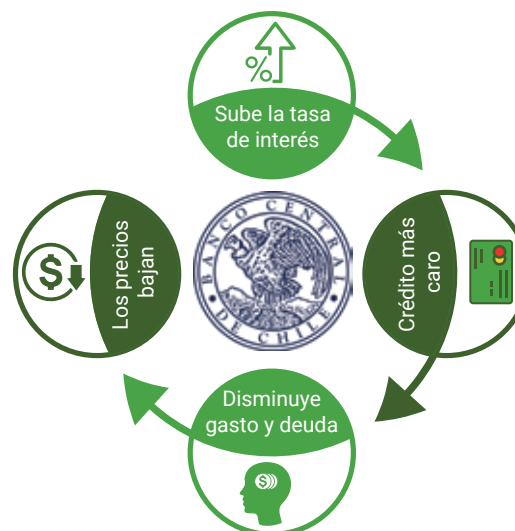
Inflación anual



A partir del año 1999, el Banco Central adoptó como política monetaria que la inflación anual (la variación porcentual del IPC en un período de 12 meses) se mantenga en torno al 3%, con un rango de tolerancia de +/- 1%. También estableció como objetivo que la inflación llegue a 3% en un horizonte de 24 meses.

¿Cómo el Banco Central logra mantener la inflación en torno al 3%?

El **Banco Central no puede impedir que los precios suban, pero sí puede influir sobre la tasa de interés.**



Por ejemplo, supongamos que necesitas comprar un computador o un refrigerador nuevo, y lo haces a crédito, por lo cual pagas intereses. Si la tasa de interés sube, el producto será más caro, porque los intereses elevan su precio, y por lo tanto las personas van a evitar gastar y endeudarse mucho, reduciendo el aumento de los precios de bienes y servicios. Sucede lo inverso cuando la tasa de interés baja.

Así, el Banco Central logra **estabilizar los niveles de los precios**, generando confianza porque, en unos meses más las cosas costarán más o menos lo mismo que ahora, incentivando también el ahorro y la inversión en las personas y las empresas, lo que genera más puestos de trabajo y por lo tanto el crecimiento de la economía y del país.

Si, por otro lado, se produjera deflación, los precios bajan en forma continua en el tiempo, las personas esperarían para comprar algunos bienes y servicios, porque sabrían que estarán más baratas. Esto no sería un incentivo para las empresas, porque también retrasarían sus inversiones, produciendo finalmente un decrecimiento del país.

Por esto es tan importante que el Banco Central se esfuerce en mantener la estabilidad de precios, para que la economía de nuestro país también sea estable.



Para más información revisa el video de "Estabilidad de precios" del programa Central en tu Vida.

PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

CONSIDERA...

Los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible, de acuerdo con el ritmo de las y los estudiantes.



MOMENTOS DE LA SESIÓN	DURACIÓN 90 MINUTOS	MATERIALES Y RECURSOS
Momento 1: Activación Saludo y motivación. Entrega de conceptos clave.	25 minutos	Presentación con el tema, objetivos y contenidos de la sesión.
Momento 2: Desarrollo de actividades Actividad 1 - Subasta de la inflación. Actividad 2 – Completando la economía. Presentación actividad 1 y 2.	50 minutos	- Lámina de “Billetes”. 6 artículos para la subasta. - Seis sobres. - Pegamento. - Lámina para el equipo “frase incompleta”. - Lámina de “palabras para frases incompletas”. - Lámina de “Mercado”.
Momento 3: Reforzando lo aprendido	15 minutos	- Lámina para cada estudiante “Hoy aprendí que...” - Presentación con ideas clave.

Momento 1: Activación - Saludo y motivación (10 minutos)



CONSIDERA...

- ⚙ Saludar a las y los estudiantes ¡Tu actitud es muy importante!
- ⚙ Iniciar con el dialogo que te recomienda el personaje de Karukinka.
- ⚙ Comenta alguna de las actividades que realizaron durante la sesión anterior, de manera que se conecte con lo que harán hoy.
- ⚙ Para este momento dispones de 10 minutos aproximadamente.



Conversa con el curso...

"Hoy trabajaremos en el Tema 2: Participación en la economía.

El objetivo de este tema es comprender los factores que pueden influir en la economía personal, familiar y del país.

Para ello trataremos de comprender cómo los conceptos de trueque, dinero, inflación, deflación, IPC y tasa de interés se desenvuelven en los siguientes escenarios: nuestro rol en la economía, el dinero, los precios suben y bajan, y la estabilidad de precios".

¡COMENCEMOS LA SESIÓN!



ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

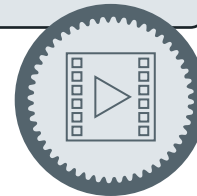
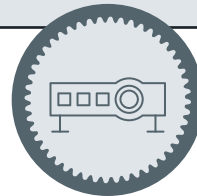
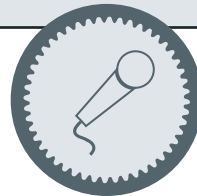
DESARROLLO DE LA SESIÓN

PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA

Momento 1: Activación - Entrega de conceptos clave (15 minutos) 

CONSIDERA...

- Es muy importante que a las y los estudiantes les queden claros los conceptos clave.
- En un tiempo máximo de 15 minutos, entrega los conceptos básicos y esenciales para que se pueda desarrollar la sesión con claridad. Para ello es necesario que prepares material de apoyo, como una presentación o papelógrafo, utilizando la información disponible en el marco conceptual y complementar con algún video, nota, u otro recurso que sea pertinente.



Momento 2: Actividad 1 - Subasta de la inflación (15 minutos)

Resultado esperado:

Comprender qué es la inflación y cómo afecta el poder adquisitivo de las personas.

Materiales:

- ⚙ Billetes (considere aproximadamente 6 por estudiante)
- ⚙ 6 artículos en total para ser subastados. 3 artículos diferentes (2 de cada uno) que sean pequeños y atractivos para las y los estudiantes. Pueden ser: 2 chocolates, 2 dulces, 2 jugos. Se debe cuidar que el precio de estos productos sea equivalente y de costo bajo.

1. Distribuye 1, 2 o 3 billetes a cada estudiante, que serán usados como moneda durante la subasta. No todos tendrán cantidades iguales, pero todos deberían obtener al menos un billete. El ideal es que distribuya menos de la mitad de los billetes, por ello se recomienda que pocos estudiantes tengan 3 billetes.
2. Indica que solo se aceptará el dinero entregado.
3. Inicia la primera subasta: pon a disposición de la subasta 3 artículos (Ej.: un chocolate, un dulce y un jugo) registra en la pizarra al final de la subasta, el precio de venta y quién se adjudicó cada artículo. Para llevar a cabo la subasta, puedes apoyarte en el relato que se indica en el recuadro "¡Les damos la bienvenida a la subasta de la inflación!".
4. Finalizada la primera subasta, distribuye el resto de los billetes disponibles a todo el curso. No hay necesidad de contar, solo asegúrate de que todos obtengan más y de que entregues más

billetes que en la primera subasta.

5. Inicia la segunda subasta de los 3 artículos que quedan (Ej.: un chocolate, un dulce y un jugo) registra en la pizarra, el precio de venta y quién se adjudicó cada artículo, haz un paralelo con la subasta anterior.
6. Al finalizar las subastas y con los precios pagados por cada artículo, tanto en la primera como en la segunda subasta, conversa con el curso:
 - ⚙ ¿Por qué subió el precio de los productos?
 - ⚙ ¿Quién subió el precio?
 - ⚙ ¿Por qué estuvieron dispuestos a pagar más por los productos en la segunda subasta?
 - ⚙ Enfatiza que lo que acaban de presenciar se llama inflación.



Actividad adaptada desde
Foundation for Teaching Economics.

Momento 2: Actividad 1 - Subasta de la inflación (15 minutos)



¡LES DAMOS LA BIENVENIDA A LA SUBASTA DE LA INFLACIÓN!

Les damos la bienvenida a esta gran subasta. Hoy contamos con atractivos productos seleccionados especialmente para ustedes: subastaremos (mencionar los productos) un chocolate, un dulce y un jugo.

Comenzaremos por el chocolate. ("Entrega" características del producto, sabor, tamaño, etc.) .

¿Quién dijo yo? ¿Quién da más? Se adjudica a la 1, a las 2 y a las 3. Vendido por la cantidad de (indicar el valor adjudicado) a (mencionar el nombre de la o el estudiante que ganó la subasta) ¡Aplausos!

Nuestro siguiente producto en la subasta es un delicioso dulce. ¿Quién inicia la subasta?...

Finalmente les presento este rico jugo ¿Quién da \$100?

CONSIDERA...

- ⚙ Incentivar la elevación del precio de los productos.
- ⚙ No todos estarán interesados en todos los productos.
- ⚙ Podrá suceder que dos o más estudiantes junten su dinero para hacer una mejor oferta.
- ⚙ ¡Tu entusiasmo es muy importante para que la subasta tenga éxito!



Momento 2: Actividad 2 - Completando la economía (20 minutos)



Resultado esperado:

Conocer conceptos básicos de economía.
conceptos básicos de economía.

Materiales:

- ⚙ 6 sobres.
- ⚙ Pegamento.
- ⚙ Lámina para el equipo "Frase incompleta".
- ⚙ Lámina de "Palabras para frases incompletas".
- ⚙ Lámina de "Mercado".

1. Pide al curso que se divida en seis equipos. El número mínimo de estudiantes por equipo debe ser 4.
2. Entrega a cada equipo una lámina de "Frase incompleta", la cual tendrá que ser completada.
3. Lee con el curso las instrucciones de la lámina "Frase incompleta":

Cada equipo tiene una "Frase incompleta" que corresponde a un concepto de economía trabajado durante esta sesión. Para completar la frase, tendrán que negociar con los otros equipos para conseguir las palabras que les falten.

A cada equipo se le entregará un sobre con 12 palabras, de las cuales algunas les sirven y otras no. Aquellas palabras que el equipo considere que no les sirvan tendrán que negociarlas en "el mercado".

El número de palabras que se negocien en el mercado debe ser la misma, es decir, si se ofrecen 2 palabras, tendrán que recibir a cambio otras 2. No existe límite en el número de palabras a negociar, pueden ser desde 1 a 12, según lo acuerde el equipo.

El mercado contará con un "ente regulador" y su rol es velar porque las transacciones en el mercado se realicen de manera adecuada, sin intervenir en la negociación de palabras.

Al completar la frase incógnita, el equipo presentará su frase con las 12 palabras pegadas sobre los espacios que corresponda a cada palabra. ¡A negociar!"

4. Una vez que haz leído las instrucciones, entrega los sobres, para que todos los equipos los abran al mismo tiempo y da comienzo a la actividad.

PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

FRASES COMPLETAS PARA LA ACTIVIDAD:

Frase 1

El dinero puede definirse como cualquier cosa, por lo general billetes y monedas, que los miembros de una comunidad estén dispuestos a aceptar como pago de bienes y deudas.

Frase 2

Cuando aumenta la cantidad de cierto producto en el mercado, su precio baja respecto de otros productos. Y cuando el producto se vuelve relativamente más escaso, su precio sube.

Frase 3

Cuando los precios de casi todos los productos suben y siguen aumentando, debido a un aumento en la cantidad de dinero en circulación, provoca una disminución en el valor del dinero.

Frase 4

La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país durante un periodo de tiempo sucesivo, normalmente un año.

Frase 5

El Banco Central es un organismo autónomo, encargado de velar por la estabilidad de la moneda y el normal funcionamiento de los pagos internos y externos en Chile.

Frase 6

Cuando el Banco Central sube la tasa de interés, los productos a crédito serán más caros, entonces las personas van a evitar gastar y endeudarse, reduciendo el aumento de los precios.



Considera...

¿Cómo se preparan los sobres?

Desde la lámina de “palabras para frases incompletas” selecciona las palabras para los sobres.

Con 6 equipos. Cada sobre contiene 2 palabras de su propia frase (por ejemplo, la frase 1), escogidas al azar. Las otras 10 palabras corresponden a 2 palabras (al azar) de la frase 2, 2 palabras (al azar) de la frase 3 y así sucesivamente hasta completar con 2 palabras (al azar) de la frase 6.

Con 4 equipos. Cada sobre contiene 3 palabras de su propia frase (por ejemplo, la frase 1), escogidas al azar. Las otras 9 palabras corresponden a 3 palabras (al azar) de la frase 2, 3 palabras (al azar) de la frase 3 y 3 palabras (al azar) de la frase 4.

Para que la actividad tenga éxito es muy importante que te asegures de lo siguiente:

- ⚙ Las instrucciones deben ser muy claras y específicas.
- ⚙ Las frases incompletas, deben ser conocidas por el curso, así que asegúrate de mencionarlas al menos una vez cada una durante la entrega de conceptos clave.
- ⚙ Llegar a la sesión con sobres preparados. Necesitarás un sobre por equipo.
- ⚙ Cada sobre debe contener exactamente 12 palabras.

⚙ Te corresponde cumplir el rol de “ente regulador” del mercado, así que asegúrate que el número de palabras que se negocien sean las adecuadas, porque cada equipo debe tener exactamente 12. Si eso no es así, significa que alguna negociación no se hizo de manera adecuada.

⚙ Recomienda a los equipos que se organicen, escogiendo a las y los negociadores, la persona que se encargará de ordenar la frase, etc.

⚙ Recomienda a los equipos que antes de salir a negociar, revisen bien las palabras que les han tocado en el sobre y como ayuda puedes indicar que “en el sobre hay “X” números de palabras que corresponden a su frase”.

⚙ Como los equipos podrán contar con más de una o un negociador, es posible que un equipo esté negociando con varios equipos al mismo tiempo. Esto porque en el mercado se pueden dar múltiples negociaciones de distintos productos en forma paralela.

⚙ Como ente regulador del mercado, te recomendamos que uses una mesa y pegar cerca de ti el letrero “Mercado” para delimitar la zona.

⚙ Si notas que la actividad no avanza, deténla y capta la atención de todo el curso, resuelve dudas y da consejos sobre el juego observando.



ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 2: Presentación de la actividad 1 y 2 (15 minutos)

Resultado esperado:

Reflexionar sobre los efectos de la inflación y el funcionamiento del mercado.

Materiales:

- Hoja con la lámina para el equipo "Frase incompleta" con las palabras pegadas.

- Cada equipo escoge a dos representantes que lean frente al curso la frase que les tocó completar y comenten su experiencia en la actividad.
- Asegúrate de que no se repitan las o los mismos de siempre para exponer.
- Otorga a cada equipo un tiempo definido para la exposición, asegurándote que todos alcancen a exponer.

PREGUNTAS PARA EL EQUIPO

1. ¿Qué tipo de actitudes pudieron observar en las y los negociadores durante la actividad?
2. ¿Fue cambiando la forma de la negociación a medida que avanzaba la actividad?
3. ¿Qué habría pasado si hubieran usado dinero para adquirir las palabras? ¿Cómo se habrían comportado los precios al inicio y al final de la actividad? ¿Habríamos tenido inflación o deflación?
4. ¿Era necesario contar con un ente regulador en el mercado?

CONSIDERA...

- Respecto de las actitudes y la forma de la negociación. Se espera que se identifiquen actitudes de comportamiento, como el cumplimiento de reglas y destacar si todos los grupos llegaron al final de la actividad con 12 palabras. **Refuerza que, si las reglas no las cumplimos de manera individual, tampoco lo hacemos como sociedad.**
- Destaca que como ente regulador, si bien no intervienes en la negociación, estás constantemente observando, parece que no haces nada, pero tienes la responsabilidad y autoridad de detener la actividad e influir o poner orden aquellas situaciones que se salen de las reglas. **Esta es la misma responsabilidad que tienen las instituciones en nuestro país, como lo son el Banco Central, el SERNAC o la Comisión para el Mercado Financiero.**





DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 3: Reforzando lo aprendido (15 minutos)

1. Pídeles a las y los estudiantes que expresen lo que aprendieron hoy en la hoja de: “Hoy aprendí que...”
2. Cuando terminen, invita a un par de estudiantes que compartan en voz alta sus aprendizajes.
3. Luego, recopila las hojas “Hoy aprendí que...”.

¿Cómo vamos con nuestro proyecto?

Pregunta a quienes son responsables de los equipos del proyecto si han podido cumplir con las tareas comprometidas. Felicítales si han logrado cumplir. Si no han podido, dales ánimo y entrega alguna idea para que puedan avanzar. Utiliza la lámina “Seguimiento a las actividades del equipo de trabajo”.

ENFATIZA LAS SIGUIENTES IDEAS CLAVE, EN LO POSIBLE A TRAVÉS DE ALGÚN EJEMPLO PRÁCTICO, COTIDIANO, APLICABLE A LA REALIDAD DE LAS Y LOS ESTUDIANTES:

El **trueque** fue el primer modo para intercambiar artículos, pero era importante que las partes llegaran a acuerdo, si no, no había trueque.

El **dinero** es cualquier cosa, generalmente monedas y billetes, que los miembros de una comunidad estén dispuestos a aceptar como pago de bienes y deudas.

La **inflación** disminuye el valor del dinero, haciendo difícil que las personas ahorren o inviertan. Lo que afecta al desarrollo del país.

El Banco Central de Chile es el encargado de mantener la **estabilidad de precios** y para ello influye sobre la tasa de interés.

CONSIDERA...

Despedirte del curso y deséales que tengan una buena semana.



ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CIERRE

1

Deja la sala ordenada para la siguiente clase



2

Recoge y guarda los materiales utilizados durante la sesión



3

Evalúa tu desempeño con el checklist propuesto



MÓDULO 3

TEMA 2

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CHECKLIST

Ahora que ya realizaste la sesión te invitamos a autoevaluar tu desempeño. Lee atentamente cada enunciado y marca “SÍ” o “NO”, según consideres.

ANTES DE LA SESIÓN	SÍ	NO
Estudié los contenidos para presentar la temática con seguridad		
Preparé el material pertinente para el desarrollo de la actividad programada		
Llegué a tiempo para preparar los materiales y la disposición de la sala antes de que llegaran las y los estudiantes		
DURANTE DE LA SESIÓN		
Realicé una bienvenida cálida y motivante		
Explicué con claridad los conceptos fundamentales a trabajar durante la sesión		
Incentivé la participación de la mayoría de los estudiantes		
Logré fomentar un clima respetuoso a partir de las opiniones de las y los estudiantes		
Escuché los aportes de las y los estudiantes con una actitud de respeto		
Realicé un cierre de la actividad que clarificó y reforzó los aspectos o conceptos fundamentales de la actividad		
Mantuve una actitud motivadora durante toda la sesión		
Mantuve un tono de voz adecuado a cada circunstancia y momento de la sesión		
DESPUÉS DE LA SESIÓN		
Dejamos con las y los estudiantes el aula limpia y ordenada para la siguiente clase		
Logré introducir y hacer un seguimiento del proyecto final de manera efectiva		

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

CHECKLIST

Suma tus puntos

Por cada "Sí" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo.

Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las y los estudiantes interioricen los contenidos.

18 A 26 PUNTOS

Buen resultado.

Revisa los aspectos que puedes mejorar para la siguiente sesión.

9 A 17 PUNTOS

Tu desempeño debe mejorar.

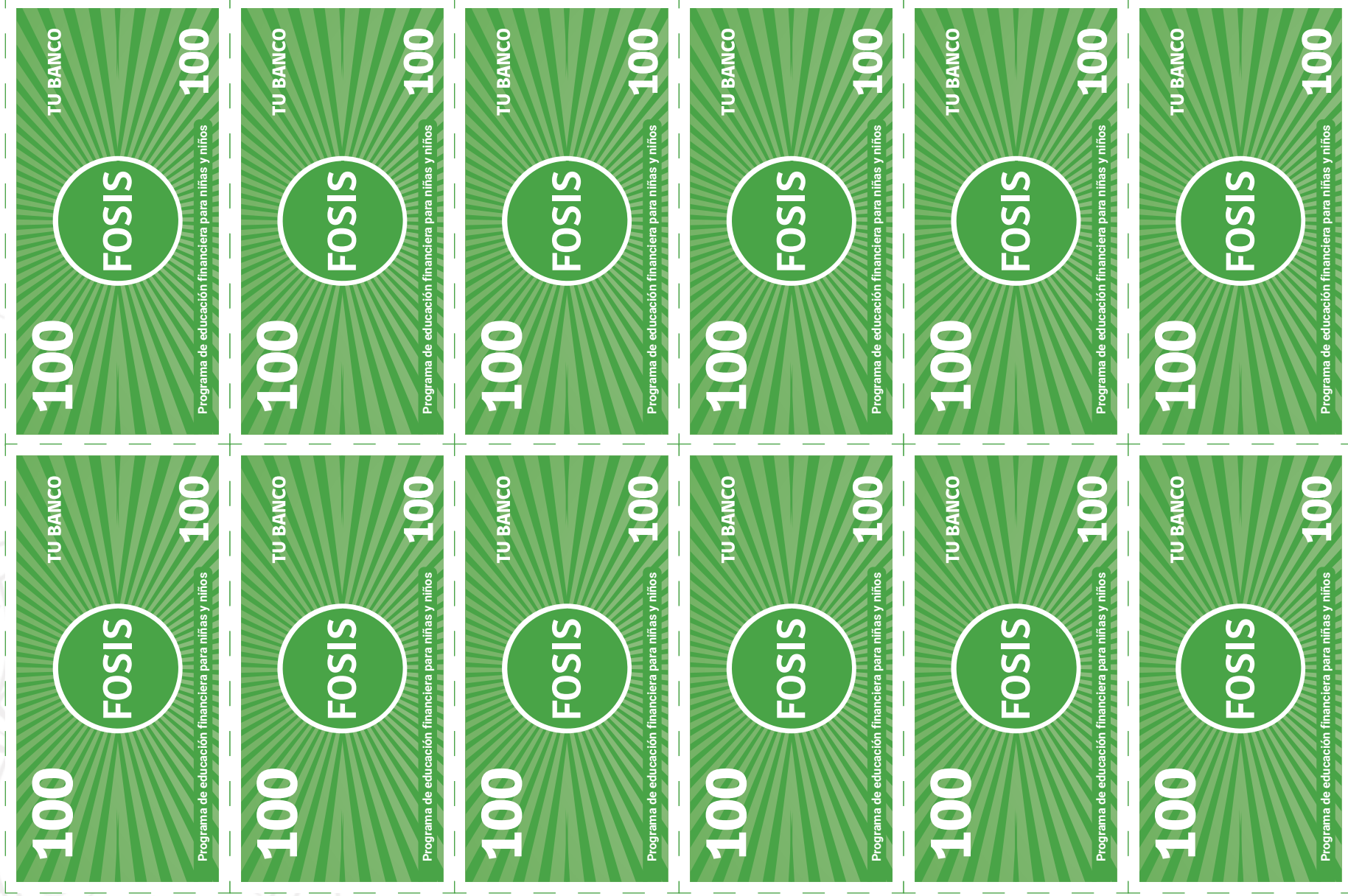
Recuerda que tu rol en la facilitación de las sesiones es muy importante para lograr los objetivos.

0 A 8 PUNTOS



Lámina para el equipo “Billetes”

MÓDULO
3
TEMA
2



PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

Lámina para el equipo 1 “Frase incompleta”

Como hemos comentado, somos parte de la economía y por ello tenemos que cumplir nuestro rol en forma responsable, que es administrar nuestros recursos de manera eficiente y para así satisfacer nuestras necesidades de manera eficaz.

Cada equipo tiene una “**frase incompleta**” que corresponde a un concepto de economía trabajado durante esta sesión. Para completar la frase, tendrán que negociar con los otros equipos para conseguir las palabras que les falten.

A cada equipo se le entregará un sobre con 12 palabras, de las cuales algunas les sirven y otras no. Aquellas palabras que el equipo considere que no les sirvan tendrán que negociarlas en “el mercado”.

El número de palabras que se negocien en el mercado debe ser la misma, es decir, si se ofrecen 2 palabras, tendrán que recibir a cambio otras 2. No existe límite en el número de palabras a negociar, pueden ser desde 1 a 12, según lo acuerde el equipo.

El mercado contará con un “ente regulador” y su rol velar porque las transacciones en el mercado se realicen de manera adecuada, sin intervenir en la negociación de palabras.

Al completar la frase incógnita, el equipo presentará su frase con las 12 palabras pegadas sobre los espacios que corresponda a cada palabra.

¡A NEGOCIAR!

Frase incompleta 1

El _i_ _ _ _ _ puede _ _ _ _ _ n _ _ _ _ _ como _ _ _ _ _ q _ _ _ _ _ _ _ s _ , por lo general _ _ _ _ _ t _ _ y _ o _ _ _ _ _ , que los m _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ de una _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ d estén _ _ _ p _ _ _ _ _ _ _ a aceptar como _ _ g _ _ de _ _ _ n _ _ y _ _ u _ _ _ _ .

AYUDA: se indica un espacio por cada letra de la palabra incógnita y revelando además una letra por cada palabra.

Lámina para el equipo 2 “Frase incompleta”

MÓDULO

3

TEMA

2

PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

Como hemos comentado anteriormente, somos parte de la economía y por ello tenemos que cumplir nuestro rol en forma responsable, que es administrar nuestros recursos de manera eficiente y para así satisfacer nuestras necesidades de manera eficaz.

Cada equipo tiene una **“frase incompleta”** que corresponde a un concepto de economía trabajado durante esta sesión. Para completar la frase, tendrán que negociar con los otros equipos para conseguir las palabras que les falten.

A cada equipo se le entregará un sobre con 12 palabras, de las cuales algunas les sirven y otras no. Aquellas palabras que el equipo considere que no les sirvan tendrán que negociarlas en “el mercado”.

El número de palabras que se negocien en el mercado debe ser la misma, es decir, si se ofrecen 2 palabras, tendrán que recibir a cambio otras 2. No existe límite en el número de palabras a negociar, pueden ser desde 1 a 12, según lo acuerde el equipo.

El mercado contará con un “ente regulador” y su rol velar porque las transacciones en el mercado se realicen de manera adecuada, sin intervenir en la negociación de palabras.

Al completar la frase incógnita, el equipo presentará su frase con las 12 palabras pegadas sobre los espacios que corresponda a cada palabra.

¡A NEGOCIAR!

Frase incompleta 2

Cuando _u_____ la ___t_____ de cierto ___d_____ en el __r_____, su ___c___
baja ___p_____ de otros ___d_____. Y cuando el ___d_____ se ___l___
_____m_____ más __c_____, su ___c___ sube.

AYUDA: se indica un espacio por cada letra de la palabra incógnita y revelando además una letra por cada palabra.

Lámina para el equipo 3 “Frase incompleta”

Como hemos comentado anteriormente, somos parte de la economía y por ello tenemos que cumplir nuestro rol en forma responsable, que es administrar nuestros recursos de manera eficiente y para así satisfacer nuestras necesidades de manera eficaz.

Cada equipo tiene una **“frase incompleta”** que corresponde a un concepto de economía trabajado durante esta sesión. Para completar la frase, tendrán que negociar con los otros equipos para conseguir las palabras que les falten.

A cada equipo se le entregará un sobre con 12 palabras, de las cuales algunas les sirven y otras no. Aquellas palabras que el equipo considere que no les sirvan tendrán que negociarlas en “el mercado”.

El número de palabras que se negocien en el mercado debe ser la misma, es decir, si se ofrecen 2 palabras, tendrán que recibir a cambio otras 2. No existe límite en el número de palabras a negociar, pueden ser desde 1 a 12, según lo acuerde el equipo.

El mercado contará con un “ente regulador” y su rol velar porque las transacciones en el mercado se realicen de manera adecuada, sin intervenir en la negociación de palabras.

Al completar la frase incógnita, el equipo presentará su frase con las 12 palabras pegadas sobre los espacios que corresponda a cada palabra.

¡A NEGOCIAR!

Frase incompleta 3

Cuando los ___c___ de casi todos los ___d_____b___ y siguen _____o,
d_____ a un _____t_ en la ___t_____ de _i_____ en _____ó_, provoca una
___s_____ en el v_____ del d_____.

AYUDA: se indica un espacio por cada letra de la palabra incógnita y revelando además una letra por cada palabra.

Lámina para el equipo 4 “Frase incompleta”

MÓDULO

3

TEMA

2

PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

Como hemos comentado anteriormente, somos parte de la economía y por ello tenemos que cumplir nuestro rol en forma responsable, que es administrar nuestros recursos de manera eficiente y para así satisfacer nuestras necesidades de manera eficaz.

Cada equipo tiene una **“frase incompleta”** que corresponde a un concepto de economía trabajado durante esta sesión. Para completar la frase, tendrán que negociar con los otros equipos para conseguir las palabras que les falten.

A cada equipo se le entregará un sobre con 12 palabras, de las cuales algunas les sirven y otras no. Aquellas palabras que el equipo considere que no les sirvan tendrán que negociarlas en “el mercado”.

El número de palabras que se negocien en el mercado debe ser la misma, es decir, si se ofrecen 2 palabras, tendrán que recibir a cambio otras 2. No existe límite en el número de palabras a negociar, pueden ser desde 1 a 12, según lo acuerde el equipo.

El mercado contará con un “ente regulador” y su rol velar porque las transacciones en el mercado se realicen de manera adecuada, sin intervenir en la negociación de palabras.

Al completar la frase incógnita, el equipo presentará su frase con las 12 palabras pegadas sobre los espacios que corresponda a cada palabra.

¡A NEGOCIAR!

Frase incompleta 4

La __f__ es el ____ t_ ____ z__ y s_____ de los __c__ de
__n__ y __v__ en un __í_ durante un p_____ de tiempo s_____,
normalmente un _ñ_.

AYUDA: se indica un espacio por cada letra de la palabra incógnita y revelando además una letra por cada palabra.

Lámina para el equipo 5 “Frase incompleta”

Como hemos comentado anteriormente, somos parte de la economía y por ello tenemos que cumplir nuestro rol en forma responsable, que es administrar nuestros recursos de manera eficiente y para así satisfacer nuestras necesidades de manera eficaz.

Cada equipo tiene una **“frase incompleta”** que corresponde a un concepto de economía trabajado durante esta sesión. Para completar la frase, tendrán que negociar con los otros equipos para conseguir las palabras que les falten.

A cada equipo se le entregará un sobre con 12 palabras, de las cuales algunas les sirven y otras no. Aquellas palabras que el equipo considere que no les sirvan tendrán que negociarlas en “el mercado”.

El número de palabras que se negocien en el mercado debe ser la misma, es decir, si se ofrecen 2 palabras, tendrán que recibir a cambio otras 2. No existe límite en el número de palabras a negociar, pueden ser desde 1 a 12, según lo acuerde el equipo.

El mercado contará con un “ente regulador” y su rol velar porque las transacciones en el mercado se realicen de manera adecuada, sin intervenir en la negociación de palabras.

Al completar la frase incógnita, el equipo presentará su frase con las 12 palabras pegadas sobre los espacios que corresponda a cada palabra.

¡A NEGOCIAR!

Frase incompleta 5

El B_____I es un organismo ____ó_____, _____ de ____r por la ____t_____ de la _o_____ y el n_____ funcionamiento de los ____g__i_____ y _x_____ en C_____.

AYUDA: se indica un espacio por cada letra de la palabra incógnita y revelando además una letra por cada palabra.

Lámina para el equipo 6 “Frase incompleta”

MÓDULO

3

TEMA

2

PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

Como hemos comentado anteriormente, somos parte de la economía y por ello tenemos que cumplir nuestro rol en forma responsable, que es administrar nuestros recursos de manera eficiente y para así satisfacer nuestras necesidades de manera eficaz.

Cada equipo tiene una “**frase incompleta**” que corresponde a un concepto de economía trabajado durante esta sesión. Para completar la frase, tendrán que negociar con los otros equipos para conseguir las palabras que les falten.

A cada equipo se le entregará un sobre con 12 palabras, de las cuales algunas les sirven y otras no. Aquellas palabras que el equipo considere que no les sirvan tendrán que negociarlas en “el mercado”.

El número de palabras que se negocien en el mercado debe ser la misma, es decir, si se ofrecen 2 palabras, tendrán que recibir a cambio otras 2. No existe límite en el número de palabras a negociar, pueden ser desde 1 a 12, según lo acuerde el equipo.

El mercado contará con un “ente regulador” y su rol velar porque las transacciones en el mercado se realicen de manera adecuada, sin intervenir en la negociación de palabras.

Al completar la frase incógnita, el equipo presentará su frase con las 12 palabras pegadas sobre los espacios que corresponda a cada palabra.

¡A NEGOCIAR!

Frase incompleta 6

Cuando el B_____ l ____ b_ la tasa de _____é_, los productos a __é____
serán más __r__, entonces las personas van a _v_____ g_____ y _____u_____,
__d_____ el _____t_ de los ____c_____.

AYUDA: se indica un espacio por cada letra de la palabra incógnita y revelando además una letra por cada palabra.

Lámina de “Palabras para frases incompletas”

FRASE 1

dinero	definirse	cualquier	cosa	billetes	monedas
miembros	comunidad	dispuestos	pago	bienes	deudas

FRASE 2

aumenta	cantidad	producto	mercado	precio	respetto
productos	producto	vuelve	relativamente	escaso	precio

FRASE 3

precios	productos	suben	aumentando	debido	aumento
cantidad	dinero	circulación	disminución	valor	dinero

FRASE 4

inflación	aumento	generalizado	sostenido	precios	bienes
servicios	país	periodo	tiempo	sucesivo	año

FRASE 5

Banco	Central	autónomo	encargado	velar	estabilidad
moneda	normal	pagos	internos	externos	Chile

FRASE 6

Banco	Central	sube	interés	crédito	caros
evitar	gastar	endeudarse	reduciendo	aumento	precios



PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA PARA NIÑAS Y NIÑOS - FOSIS

Módulo 3: Consumo en forma responsable - Tema 2: Participación en la economía

REFERENCIAS

PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA

TEMA
2MÓDULO
3

Banco Central de Chile. (2020). Recuperado de <https://www.bcentral.cl/el-banco/gobierno-corporativo/funciones-del-banco>

BanxicoEduca. (2020). Banco de México. Recuperado de http://educa.banxico.org.mx/infografias_y_fichas/inflacion_infografias_/porque-aumentan-los-precios.html

Billetes y monedas. (2020). Billetes y monedas. Banco Central de Chile. Recuperado de <https://www.billetesymonedas.cl/Billetes/HistoriaBilletes>

Central en tu Vida. Programa central en tu vida. (2020). Recuperado de <https://www.centralentuvida.cl/aprende/ensenanza-basica-2-ciclo/estabilidad-de-precios>

Comisión para el Mercado Financiero (CMF). (2020). Portal educativo de la Comisión para el mercado financiero. Recuperado de <https://www.cmfeduca.cl/educa/600/w3-article-27399.html>

El economista. (2006-2016). El Economista: Diccionario de Economía. Editorial Ecoprensa S.A. Recuperado de <https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/inflacion>

The Foundation for Teaching Economics (FTE). (2019). Recuperado de <https://www.fte.org/teachers/teacher-resources/lesson-plans/eflessons/lesson-9-money-and-inflation/>



MÓDULO

3

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

TEMA 3

CONSUMO INTELIGENTE



RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Comprende la importancia de hacer un análisis crítico de la información para consumir de forma responsable.

CONCEPTOS CLAVE:

Consumo, consumo inteligente, publicidad.

MÓDULO

3

TEMA 3

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

CONSUMO INTELIGENTE

ANTES DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL:

Incluye los contenidos y conceptos mínimos que debes manejar para la sesión con el curso. Son la base para el momento de “**Entrega de conceptos clave**”. Por ello te pedimos que lo leas con anticipación.

CONTENIDOS EN LOS QUE SE DESARROLLAN LOS CONCEPTOS:

- ⚙️ ¿Consumo o consumismo?
- ⚙️ ¿Cómo actúa la publicidad?
- ⚙️ Análisis de la publicidad.

DURANTE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento 1: Activación

Saludo y motivación.

Activación de conocimientos – Adivina la marca.

Momento 2: Desarrollo de actividades

Actividad 1 - Analizando la publicidad.

Actividad 2 - Nuestro proyecto a través de afiches.

Presentación actividad 2.

Momento 3: Reforzando lo aprendido

DESPUÉS DE LA SESIÓN

CHECKLIST:

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y de las actividades, así como también evalúa tu desempeño facilitando el módulo, haciendo el checklist que te proponemos.

¿CONSUMO O CONSUMISMO?

El consumo se define como la acción y la adquisición de un bien o servicio para atender las necesidades humanas de cualquier tipo. El consumo comenzó siendo un medio para lograr un fin, sin embargo, se ha ido transformando en un fin en sí mismo, en lo que varios autores han definido como **la era del consumismo**.

De acuerdo con Bauman (2008), el consumismo no gira en torno a la satisfacción de deseos, sino a la **incitación del deseo de deseos siempre nuevos**. En la era del consumismo, lo importante no es conservar objetos, sino renovarlos constantemente. La era consumista que vivimos en la actualidad se basa en la ferviente necesidad de sacar nuevos productos al mercado para saciar las ansias de renovación de la sociedad. Los productos duraderos ya no son importantes, en esta era prima lo efímero y lo nuevo para sorprender a quienes compran.

Para el caso de Chile, gran parte de la sociedad se ha centrado en el éxito económico y el consumo como expresión cultural. El consumo se ha transformado en un referente de definición de la identidad. De acuerdo con Denegri (2019) los y las jóvenes están en una etapa crítica para la construcción identitaria (adolescencia) y consolidación de la identidad (jóvenes de 18 a 24 años). Son blanco de la mercadotecnia porque constituyen tres mercados en uno: presente, influencia y futuro.

Por ello, cada vez se hace más importante formar una ciudadanía responsable que les permita situarse ante la sociedad de consumo como personas conscientes, críticas, responsables, solidarias y con competencias para la participación ciudadana (Denegri, 2013).

Entonces, **¿qué es el consumo inteligente?**

El consumo inteligente surge como una respuesta para incorporar prácticas responsables al momento de consumir. Es entendido como **la compra y uso de bienes y servicios que responden a necesidades y proporcionan una mejor calidad de vida**, al mismo tiempo que minimizan el uso de recursos naturales, materiales tóxicos y emisiones de desperdicios y contaminantes sobre el ciclo de vida, de tal manera que no se ponen en riesgo las necesidades actuales y de futuras generaciones. Comprar lo que se puede y permiten los ingresos. También considera la regla de las 3 R, reducir, reutilizar y reciclar (CEPEC, IEP 2017).

EL CONSUMO INTELIGENTE ES:

- ⚙ **Tener la capacidad de “pensar antes de comprar”.** Tiene relación con analizar en detalle nuestras decisiones antes de comprar.
- ⚙ **Ahorrar en lo que se compra.** Piensa antes de comprar algo, analiza si es algo que realmente necesita, compara precios y niveles de calidad.
- ⚙ **Comparar calidad y precio.** No significa comprar siempre lo más barato, sino que analizar el bien o servicio, de acuerdo al costo, tendrá mayor utilidad y durabilidad.
- ⚙ **Analizar de forma crítica la publicidad.** Es importante que sepamos que la información que aparece en la publicidad de los bienes y servicios debe ser comprobable y no tener expresiones que induzcan a error o generen falsas expectativas.

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL

¿CÓMO ACTÚA LA PUBLICIDAD?

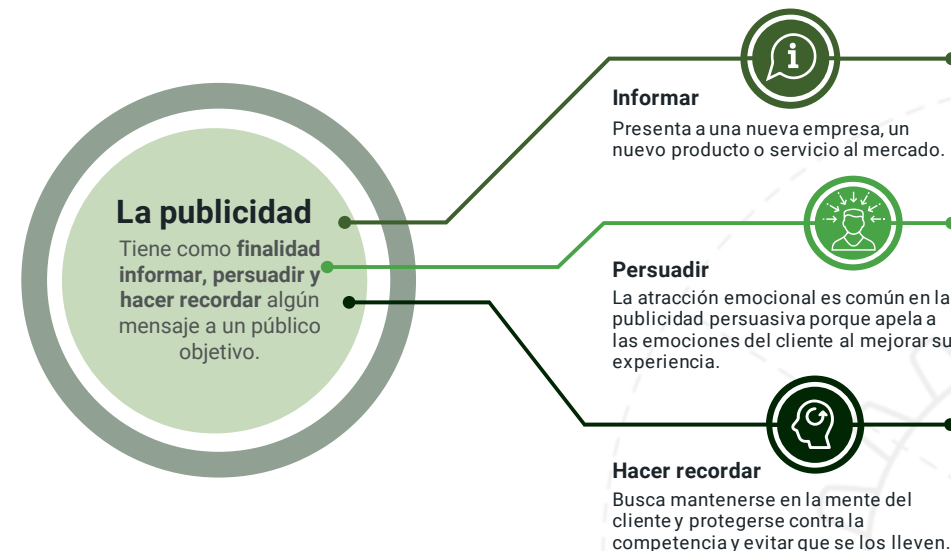
Si alguien se nos acerca en la calle para intentar vender algo, y no nos agrada mucho, dudamos de comprarle aquello que vende. Pero si la persona que nos aborda es encantadora, ya no lo pensamos tanto y nos abrimos a la posibilidad de comprar aquello que vende. Ese “encanto” que nos seduce para materializar la compra, es la publicidad.

La publicidad tiene como finalidad **informar, persuadir y hacer recordar** algún mensaje a un público objetivo (Aprende publicidad, 2018). Su alcance es de tal magnitud que muchas veces ni siquiera nos damos cuenta de su presencia, pero donde dirijamos la mirada, podemos encontrar algún tipo de publicidad y, si no la vemos, seguramente la podremos escuchar.

La publicidad es la puerta al mundo del “encantamiento”, con seres y productos que son atractivos, con el propósito de persuadir o convencer a las personas que compren el producto que se vende. Por esto se considera que la publicidad es un factor relevante a la hora de tomar decisiones de consumo, debido a que busca influenciar las decisiones de compra en las personas.

Como existe una gran cantidad y variedad de productos, ha sido todo un reto para las empresas diferenciarse de su competencia y posicionarse como el producto elegido. Esto ha provocado una evolución de la publicidad que en un comienzo se hacía a través de la prensa, siendo fundamentalmente informativa, para luego incorporar el sonido y la emotividad en la radio y, más adelante, a través del cine y la televisión, incorpora la imagen dando paso a una publicidad más atractiva y sofisticada. Hoy en día la publicidad se presenta en todo tipo de medios, en especial espacios digitales, a través de redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram, entre otras.

Ante la creciente saturación de anuncios, puede pasar que una buena publicidad marque la diferencia entre un producto con éxito, frente a otro que no lo tiene; incluso puede hacer que un producto de dudosa calidad tenga una buena acogida, simplemente porque fue vendido de una forma encantadora.



ANÁLISIS DE LA PUBLICIDAD

La publicidad estimula a quienes consumen para que adquieran productos de una determinada marca, influyendo en sus gustos, con el objeto de dirigirlo hacia la compra. Se enfoca en transmitir mensajes en forma clara y sencilla, sin tanto texto, porque la gente no los lee, guiándoles a experimentar, de manera inconsciente, diversas sensaciones. Como receptores del mensaje, primero captamos información general, nos enteramos de la existencia del producto y sus características. Después hacemos una segunda lectura inconsciente que proviene de las imágenes, de los valores que transmiten y del impacto que nos producen.

Los mensajes publicitarios operan según las cuatro fases de venta por las que pasa una persona desde que conoce el producto hasta que lo compra: atención, interés, deseo y acción, se le conoce como la técnica **AIDA** por su sigla (Marquès, 2000).



La publicidad crea necesidades para luego vender productos que supongan la solución a un problema, bajo la promesa de felicidad, éxito, belleza, jovialidad, libertad, poder, seguridad, etc. Así, transmiten valores como felicidad,

competitividad, éxito, juventud, erotismo, modernidad, higiene y consumo.

En la mayoría de los anuncios publicitarios se cuentan historias, que apuntan a impactar las emociones y no a la razón. Por ello es importante analizar y comprender los mecanismos de seducción que se utilizan en la publicidad.

Los anuncios publicitarios audiovisuales se analizan desde dos aspectos: el objetivo, es decir, desde lo que vemos, y el subjetivo, desde lo que nos sugiere.

Análisis objetivo de los mensajes publicitarios

Se centra en los elementos observables de la imagen, independiente de quien lo observa. Permite realizar una descripción detallada del material audiovisual, de cómo se presenta el producto, sin ambigüedades, ni opinión, ni sentimiento. Se intenta responder la pregunta **¿qué vemos?**

Análisis subjetivo de los mensajes publicitarios

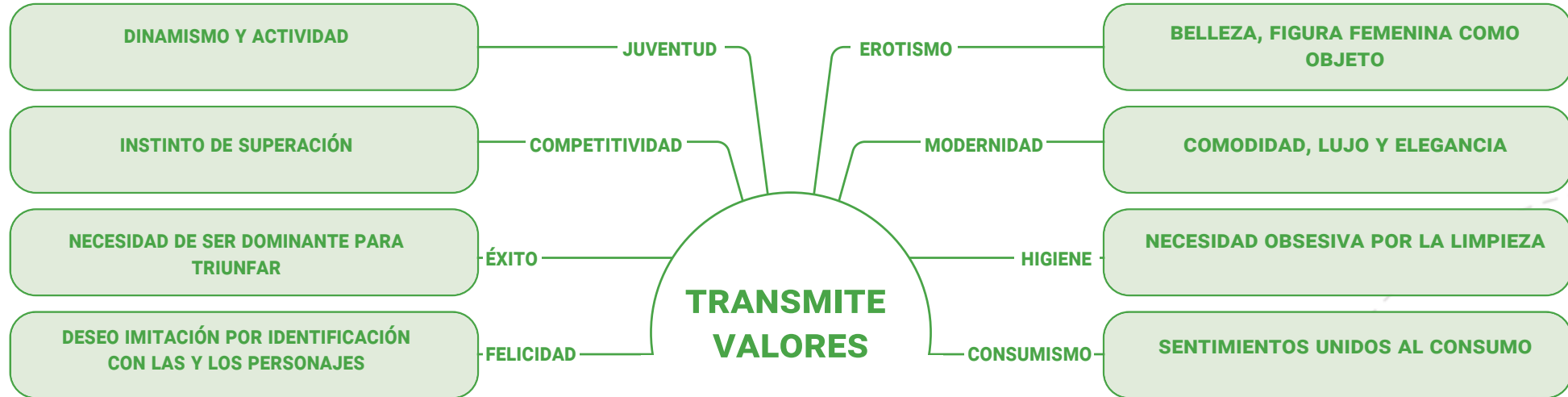
Se centra en las reacciones que pretende provocar en quien los observa. Corresponde a la interpretación personal del material audiovisual, por lo que el análisis depende de factores ajenos a la propia imagen como, por ejemplo, la edad o sexo de quien lo analiza. Se expresa a través de sensaciones o sentimientos que genera el material. Se intenta responder la pregunta **¿qué nos sugiere?**

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL



LA INFLUENCIA DE LA PUBLICIDAD



MÓDULO 3

TEMA 3

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

CONSUMO INTELIGENTE

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

MOMENTOS DE LA SESIÓN	DURACIÓN 90 MINUTOS	MATERIALES Y RECURSOS
Momento 1: Activación Saludo y motivación. Activación de conocimientos – Adivina la marca.	20 minutos	- Presentación con el tema, objetivos y contenidos de la sesión. - Presentación con imágenes “adivina la marca”. - Proyector.
Momento 2: Desarrollo de actividades Actividad 1 – Analizando la publicidad. Actividad 2 – Nuestro proyecto a través de afiches. Presentación actividad 2.	55 minutos	- Anuncio publicitario Coca-Cola “siente el sabor”. - Lámina individual “análisis crítico de publicidad”. - Proyector. - Lámina para el equipo “Nuestro proyecto a través de afiches”. - Papelógrafo. - Plumones. - Imágenes relacionadas a las actividades y proyectos del curso. - Pegamento. - Tijeras. - Papeles de colores.
Momento 3: Reforzando lo aprendido	15 minutos	- Lámina para cada estudiante “Hoy aprendí que...” - Presentación con ideas clave.

CONSIDERA...

Los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible, de acuerdo con el ritmo de las y los estudiantes.

NOTA: Para el desarrollo de esta sesión es necesario contar con un proyector y tomar las precauciones para mostrar los videos propuestos más adelante.



ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 1: Activación - Saludo y motivación (5 minutos) *Conversa con el curso...*

"Hoy trabajaremos en el Tema 3: Consumo inteligente."

El objetivo de este tema es comprender la importancia de hacer un análisis crítico de la información para consumir de forma responsable.

Para ello trataremos de comprender cómo los conceptos de consumo, consumo inteligente y publicidad se desenvuelven en los siguientes escenarios: consumo inteligente, cómo actúa la publicidad y análisis de la publicidad".

CONSIDERA...

- ⚙ Saludar a las y los estudiantes ¡Tu actitud es muy importante!
- ⚙ Iniciar el diálogo que te recomienda el personaje de Karukinka.
- ⚙ Comentar alguna de las actividades que realizaron durante la sesión anterior, de manera que se conecte con lo que harán hoy.
- ⚙ Para este momento dispones de aproximadamente 5 minutos.

**¡COMENCEMOS LA SESIÓN!**

Momento 1: Activación – Adivina la marca (15 minutos) ⌚



CONSIDERA...

- ⚙️ Podrás notar que las marcas no tienen nombres, solo serán identificadas por sus imágenes.
- ⚙️ A continuación, te entregamos el listado de nombres de las marcas.
- ⚙️ ¡Tu entusiasmo es muy importante para que la actividad sea entretenida!



Resultado esperado:

Reconocer que las marcas de productos están en nuestra memoria.

Materiales:

- ⚙️ Presentación con las marcas de productos indicadas en lámina para la facilitación "Adivina la marca".
- ⚙️ Proyector.

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 1: Activación – Adivina la marca (15 minutos)

1. Comenta al curso que se mostrarán 42 imágenes de marcas de productos y a medida que las reconozcan las deben nombrar a viva voz.
2. Adicionalmente, pídeles que registren cuántas de estas marcas no reconocieron o recordaron.
3. Comienza mostrando las imágenes, una a una.

NOMBRES DE LAS MARCAS DE “ADIVINA LA MARCA”.

Facebook	LG	Samsung	Instagram	Entel	Dove	Pizza Hut
Sodimac	Youtube	Adidas	Xbox	McDonald's	Twitter	Monster
Santander	KFC	WhatsApp	Chrome	Mercedes Benz	Atari	PlayStation
Renault	Ferrari	Google Play	Toyota	Gmail	Apple	Pepsi
Gatorade	Falabella	Latam	Umbro	Red Bull	Nike	Bresler
Movistar	Wikipedia	Unilever	Banco Estado	Ripley	Shell	Nescafé

4. Luego de mostrar las 42 imágenes, pregúntales:
 - ¿Cuántas marcas no conocían o no recordaban? Se espera que reconozcan la mayoría de las imágenes o marcas, haz énfasis en ello.
 - ¿Se habían dado cuenta que conocían tantas marcas? Coméntales que se debe a que las empresas tienen como gran desafío permanecer en la mente de quienes consumen.
 - ¿Cuántos de esos productos han consumido o comprado? Lo más probable es que no hayan consumido tantos, pero de igual forma reconocen y recuerdan las marcas; ese es el poder de la publicidad que llega a ti, aunque no seas una o un cliente directo.
5. Tómame unos minutos para entregar los conceptos o definiciones de: **Consumo, consumo inteligente y publicidad.**

Momento 2: Actividad 1 - Analizando la publicidad (10 minutos)

Resultado esperado:

Analizar en forma crítica un anuncio publicitario.

Materiales:

-  Anuncio publicitario Coca-Cola “siente el sabor”.
-  Lámina individual “Análisis crítico de publicidad”.
-  Proyector.

1. Comenta al curso que verán un anuncio de Coca-Cola para luego analizarlo en forma crítica.
2. Proyecta el anuncio.
3. Pregúntales ¿habían visto el anuncio antes? ¿les parece que es un buen anuncio?
4. Entrega a cada estudiante la lámina individual “Análisis crítico de la publicidad” y comenta lo siguiente:

“En la mayoría de los anuncios publicitarios se cuentan historias, que apuntan a impactar las emociones y no a la razón. Por ello es importante analizar y comprender los mecanismos de seducción que se utilizan en la publicidad. Los anuncios publicitarios se analizan desde dos aspectos: el objetivo, es decir, desde lo que vemos y el subjetivo, desde lo que nos sugiere.
5. Continúa explicando que volverán a ver el anuncio, pero esta vez nos fijaremos en varios detalles, para poder completar la lámina. Pídeles que imaginen que están detrás de la cámara, grabando el anuncio, así que tendrán que poner a lo que el anuncio está mostrando.
6. Proyecta el anuncio por segunda vez.
7. Inicia el trabajo de la lámina, haciendo las preguntas a viva voz, para que la completen en forma conjunta. A continuación, encontrarás el análisis con las respuestas. Considera que el análisis objetivo evidencia hechos concretos y el subjetivo es lo que cada persona interpreta, por lo que las respuestas serán diferentes.



ANÁLISIS DE ANUNCIO DE COCA-COLA

Puedes acceder al anuncio a través del código QR.

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Análisis crítico de publicidad

ANÁLISIS OBJETIVO ¿QUÉ VEMOS?

1. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

Nombre: Coca-Cola**Marca:** Coca-Cola**Eslogan:** Siente el sabor**El producto sirve para:** Refrescarse.

2. EL ANUNCIO ESTÁ DIRIGIDO A:

Sexo:☐ Hombres☐ Mujeres☒ Ambos**Edad:**☐ Infantil☒ Jóvenes☒ Adultos☐ Tercera edad

3. ASPECTOS DE FORMA

La escena es de:☒ Algo cotidiano☐ Algo mágico o fantástico

4. TRATAMIENTO DEL PRODUCTO

La escena es de:☐ Presenta sus características.☒ Resalta sus efectos.☐ Muestra de sus ventajas frente a otros.

5. TRATAMIENTO LINGÜÍSTICO

☐ Técnico☐ Romántico☒ Popular☐ Surrealista☐ Humorístico☐ Poético☐ Otro

6. VISUAL DEL OBJETO PRINCIPAL

☒ Se enfoca en el objeto principal.☐ Se enfoca en una situación complementaria al objeto principal.

7. RITMO DEL ANUNCIO

☒ Rápido: transmite dinamismo y acción.☐ Lento: transmite tranquilidad.

8. VOCES EN EL ANUNCIO

☐ Femenina☐ Masculina☐ Ambas☒ Nadie habla

9. MÚSICA DE FONDO

☒ Creada con anterioridad por algún artista.☐ Original (creada especialmente para el producto).☐ No tiene música de fondo.

ANÁLISIS SUBJETIVO ¿QUÉ NOS SUGIERE?

1. IMPACTO DEL ANUNCIO

¿Nos gusta? ☒ Sí ☐ No¿Se recuerda el eslogan? ☒ Sí ☐ No

2. PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

La mayor cualidad del producto es:

Es refrescante. Es rica.

3. VALORES QUE SE UTILIZAN

☒ Felicidad☐ Competencia☐ Éxito☒ Juventud☐ Erotismo☐ Modernidad☐ Higiene☐ Consumismo

4. EMOCIONES QUE PROVOCA

☒ Alegría☐ Orgullo☐ Satisfacción☒ Placer☐ Asombro☐ Melancolía☐ Nostalgia☐ Confusión☐ Preocupación☐ Nerviosismo☐ Desconfianza☐ Indignación

5. TEXTO ESCRITO/VERBAL

☐ Expresión básica del mensaje.☒ Refuerzo del mensaje icónico.☐ Contraste con otros productos.

6. ESTRATEGIA COMUNICATIVA

¿Cómo capta la atención?☐ Personajes conocidos.☒ Repetición.☐ Sorpresa.

7. EL ANUNCIO CONVINCE PORQUE

☐ Usa la razón.☒ Usa la seducción.☐ No convence.

8. VOCES EN EL ANUNCIO

☐ Se siente identificado.☒ Se proyecta.☐ Le resulta indiferente.

COMENTA CON EL CURSO...

¿Con cuál color asocian a la Coca-Cola? No habrá dudas que el color que digan será rojo. Ahora pregúntales, ¿de qué color es el líquido de Coca-Cola? Responderán café.

Entonces, ¿cómo es posible que si el producto es café todos lo asociamos al rojo? Coca-Cola utiliza mucho el color rojo en su imagen, porque representa la pasión, la aventura y también la acción. El color del líquido es café, poco atractivo y por lo tanto poco publicitario, por ello centraron todos sus esfuerzos publicitarios para implantarlo en nuestros cerebros. También se podrán dar cuenta de que muchas veces cuando se muestra el líquido está muy iluminado y se asocia a sonidos refrescantes.



ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 2: Actividad 1 - Nuestro proyecto a través de afiches (30 minutos)

**Resultado esperado:**

Diseñar un afiche incluyendo los elementos básicos del marketing.

Materiales:

- ✿ Lámina para el equipo "Nuestro proyecto a través de afiches".
- ✿ Lámina para el equipo "En nuestro afiche tendremos que responder".
- ✿ Papelógrafo.
- ✿ Plumones.
- ✿ Imágenes relacionadas a las actividades y proyectos del curso.
- ✿ Pegamento.
- ✿ Tijeras.
- ✿ Papeles de colores.

NOTA: Asegúrate de contar con material suficiente para hacer los afiches.

1. Pide al curso que se divida en 6 equipos. El número mínimo de estudiantes por equipo debe ser 4.
2. Coméntales lo siguiente: "La publicidad utiliza distintos tipos de recursos para captar la atención de su clientela, uno de ellos es el afiche. Hoy vamos a aprender qué son los afiches y cuáles son sus principales características".
3. Entrega a cada equipo la lámina "Nuestro proyecto a través de afiches".
4. Lee las instrucciones de la lámina: "Ha llegado el momento de contarle a la comunidad escolar lo que hemos estado haciendo durante semanas en el Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños del FOSIS, y lo haremos a través de la creación de un afiche", continúa leyendo desde la lámina ¿Cómo hacer un afiche?
5. Reparte a cada grupo al azar el tema que les corresponderá desarrollar en el afiche. En la lámina para el equipo "En nuestro afiche tendremos que responder".
6. A cada grupo le corresponderá una pregunta a responder en el afiche. Son 3 preguntas en total, por lo que 2 equipos trabajarán en la misma respuesta. Si algún grupo propone un tema nuevo para desarrollar, permítelo.

✿ ¿Cuál es nuestro proyecto final?

✿ ¿Qué actividades realizamos para reunir los recursos para nuestro proyecto?

✿ ¿Por qué jugar Karukinka?

7. Indícales que cuentan con 30 minutos para hacer un afiche atractivo con imágenes llamativas, un eslogan convincente, que exprese la idea que quieren contar.

¿CÓMO HACER UN AFICHE?

El afiche es un material gráfico a través del cual se difunde un mensaje en una campaña publicitaria con la intención de promover un servicio o producto, o bien, para invitar a participar en algo o actuar de cierta forma. El afiche tiene como **objetivo informar, invitar o convencer al lector de algo.**

El afiche posee 3 elementos importantes:

- 1 **Imagen y/o gráfica**, todo afiche requiere de una imagen (ilustración, dibujo) que ayudará a enfatizar el mensaje del afiche.
- 2 **El slogan** es una frase breve y fácil de recordar, puedes usar juegos de palabras, imitar frases conocidas o canciones cambiándoles el sentido.
- 3 **Datos del producto** promocionado o de la invitación que se hace.

Recuerda que los afiches se utilizan en lugares abiertos hacia el exterior, para que muchas personas los vean, así que el tamaño y el tipo de letra, los colores y las imágenes que utilicen, deben verse bien a cierta distancia.

Cuando tengan el afiche listo, verifiquen si:

- 1 **La ortografía está correcta.**
- 2 **Cumple con el objetivo propuesto.**
- 3 **La información es clara y precisa.**
- 4 **Se ve un todo organizado y atractivo.**

Momento 2: Presentación de la actividad 2 (15 minutos)

Resultado esperado:

Presentar el afiche.

Materiales:

-  Afiche diseñado.

1. Cada equipo escoge a 2 representantes que muestren frente al curso la etapa del proyecto que les tocó representar en el afiche y comenten su experiencia en la actividad.
2. Asegúrate de que no se repitan quienes siempre exponen.
3. Otorga a cada equipo un tiempo breve y definido para la exposición, asegurándote que todos alcancen a exponer.

PREGUNTAS PARA EL EQUIPO

1. ¿Qué imagen escogieron como elemento central? ¿Por qué?
2. ¿Lograron crear un eslogan? ¿cuál es?
3. ¿Cuáles son los principales datos que incorporaron en el afiche?



ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Momento 3: Reforzando lo aprendido (15 minutos)

1. Pídeles a las y los estudiantes que expresen lo que aprendieron hoy en la hoja de: "Hoy aprendí que..."
2. Cuando terminen, invita a un par de estudiantes que compartan en voz alta sus aprendizajes.
3. Luego, recopila las hojas "Hoy aprendí que..."

¿Cómo vamos con nuestro proyecto?

Pregunta a quienes son responsables de los equipos del proyecto si han podido cumplir con las tareas comprometidas. Felicítalos si han logrado cumplir. Si no han podido, dales ánimo y entrega alguna idea para que puedan avanzar. Utiliza la lámina "Seguimiento a las actividades del equipo de trabajo".

ENFATIZA LAS SIGUIENTES IDEAS CLAVE, EN LO POSIBLE A TRAVÉS DE ALGÚN EJEMPLO PRÁCTICO, COTIDIANO, APLICABLE A LA REALIDAD DE LAS Y LOS ESTUDIANTES:

El **consumo** es la acción y la adquisición de un bien o servicio para atender las necesidades humanas de cualquier tipo.

El consumo inteligente es tener la capacidad de **pensar antes de comprar**.

La publicidad tiene como finalidad **informar, persuadir y hacer recordar** algún mensaje a un público específico.

Como la publicidad está en todas partes, debemos verla en forma crítica, y hacernos preguntas como: **¿Qué me quiere vender? ¿Qué es lo que dice para convencerme? ¿Es verdad lo que me dicen?**

CONSIDERA...

Despedirte del curso y deséales que tengan una buena semana.



MÓDULO 3

TEMA 3

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

CONSUMO INTELIGENTE

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CIERRE

1

Deja la sala ordenada para la siguiente clase



2

Recoge y guarda los materiales utilizados durante la sesión



3

Evalúa tu desempeño con el checklist propuesto



ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓNDESPUÉS
DE LA SESIÓN

CHECKLIST

Ahora que ya realizaste la sesión te invitamos a autoevaluar tu desempeño. Lee atentamente cada enunciado y marca "SÍ" o "NO", según consideres.

ANTES DE LA SESIÓN	SÍ	NO
Estudí los contenidos para presentar la temática con seguridad		
Preparé el material pertinente para el desarrollo de la actividad programada		
Llegué a tiempo para preparar los materiales y la disposición de la sala antes de que llegaran las y los estudiantes		
DURANTE DE LA SESIÓN		
Realicé una bienvenida cálida y motivante		
Explicué con claridad los conceptos fundamentales a trabajar durante la sesión		
Incentivé la participación de la mayoría de los estudiantes		
Logré fomentar un clima respetuoso a partir de las opiniones de las y los estudiantes		
Escuché los aportes de las y los estudiantes con una actitud de respeto		
Realicé un cierre de la actividad que clarificó y reforzó los aspectos o conceptos fundamentales de la actividad		
Mantuve una actitud motivadora durante toda la sesión		
Mantuve un tono de voz adecuado a cada circunstancia y momento de la sesión		
DESPUÉS DE LA SESIÓN		
Dejamos con las y los estudiantes el aula limpia y ordenada para la siguiente clase		
Logré introducir y hacer un seguimiento del proyecto final de manera efectiva		



CHECKLIST

Suma tus puntos

Por cada "Sí" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo.

Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las y los estudiantes interioricen los contenidos.

18 A 26 PUNTOS



Buen resultado.

Revisa los aspectos que puedes mejorar para la siguiente sesión.

9 A 17 PUNTOS



Tu desempeño debe mejorar.

Recuerda que tu rol en la facilitación de las sesiones es muy importante para lograr los objetivos.

0 A 8 PUNTOS

Lámina para la facilitación “Adivina la marca”

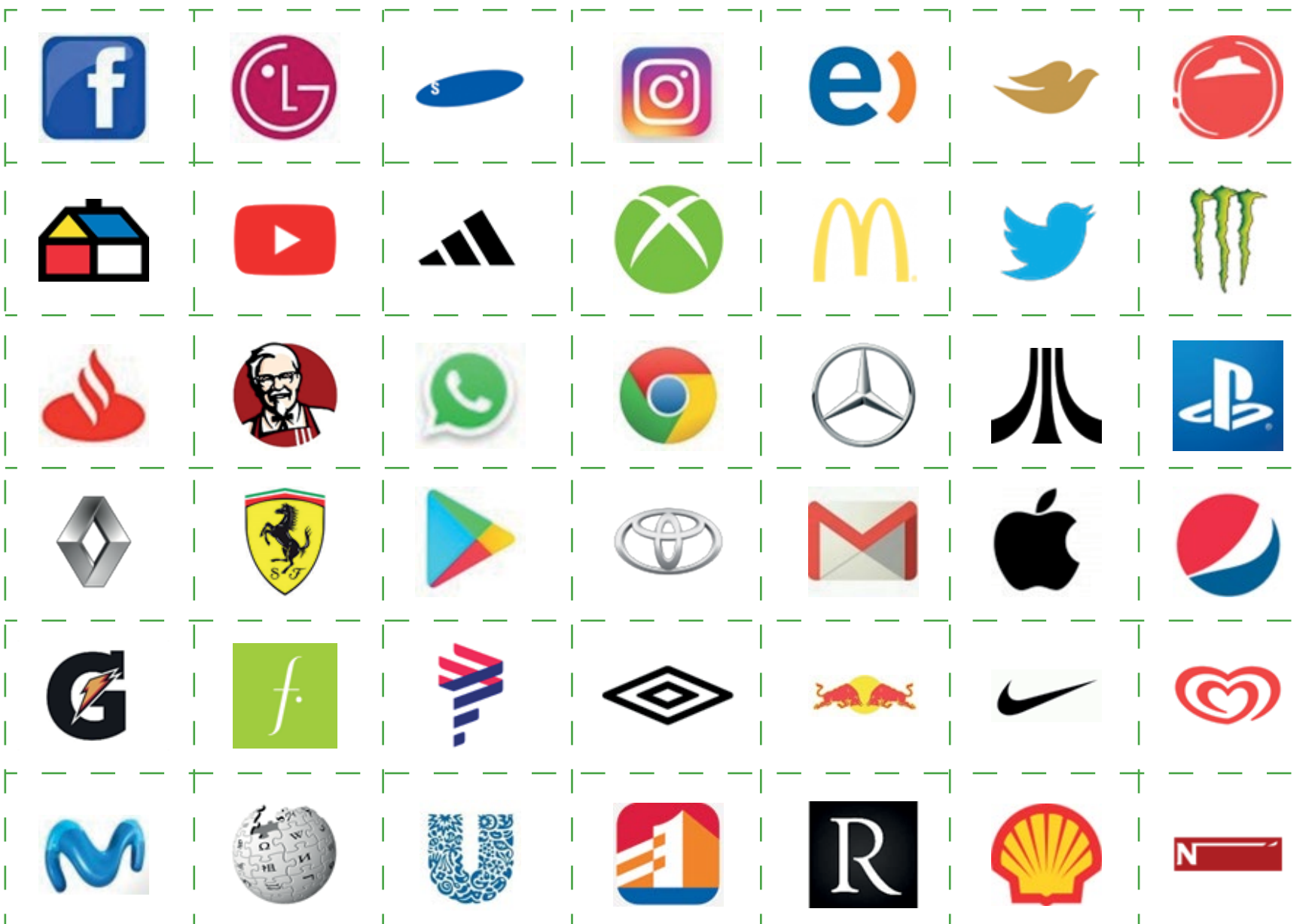


Lámina individual “Análisis crítico de publicidad”

MÓDULO

3

TEMA

3

ANÁLISIS OBJETIVO ¿QUÉ VEMOS?

1. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

Nombre:

Marca:

Eslogan:

El producto sirve para:

2. EL ANUNCIO ESTÁ DIRIGIDO A:

Sexo:

- ☐ Hombres
☐ Mujeres
☐ Ambos

Edad:

- ☐ Infantil
☐ Jóvenes
☐ Adultos
☐ Tercera edad

3. ASPECTOS DE FORMA

La escena es de:

- ☐ Algo cotidiano
☐ Algo mágico o fantástico

4. TRATAMIENTO DEL PRODUCTO

La escena es de:

- ☐ Presenta sus características.
☐ Resalta sus efectos.
☐ Muestra de sus ventajas frente a otros.

5. TRATAMIENTO LINGÜÍSTICO

- ☐ Técnico ☐ Humorístico
☐ Romántico ☐ Poético
☐ Popular ☐ Otro
☐ Surrealista

6. VISUAL DEL OBJETO PRINCIPAL

- ☐ Se enfoca en el objeto principal.
☐ Se enfoca en una situación complementaria al objeto principal.

7. RITMO DEL ANUNCIO

- ☐ Rápido: transmite dinamismo y acción.
☐ Lento: transmite tranquilidad.

8. VOCES EN EL ANUNCIO

- ☐ Femenina ☐ Ambas
☐ Masculina ☐ Nadie habla

9. MÚSICA DE FONDO

- ☐ Creada con anterioridad por algún artista.
☐ Original (creada especialmente para el producto).
☐ No tiene música de fondo.

ANÁLISIS SUBJETIVO ¿QUÉ NOS SUGIERE?

1. IMPACTO DEL ANUNCIO

- ¿Nos gusta? ☐ Sí ☐ No
¿Se recuerda el eslogan? ☐ Sí ☐ No

2. PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

La mayor cualidad del producto es:

5. TEXTO ESCRITO/VERBAL

- ☐ Expresión básica del mensaje.
☐ Refuerzo del mensaje icónico.
☐ Contraste con otros productos.

6. ESTRATEGIA COMUNICATIVA

- ¿Cómo capta la atención?
☐ Personajes conocidos.
☐ Repetición.
☐ Sorpresa.

3. VALORES QUE SE UTILIZAN

- ☐ Felicidad ☐ Erotismo
☐ Competencia ☐ Modernidad
☐ Éxito ☐ Higiene
☐ Juventud ☐ Consumismo

7. EL ANUNCIO CONVINCE PORQUE

- ☐ Usa la razón.
☐ Usa la seducción.
☐ No convence.

4. EMOCIONES QUE PROVOCA

- ☐ Alegría ☐ Confusión
☐ Orgullo ☐ Preocupación
☐ Satisfacción ☐ Nerviosismo
☐ Placer ☐ Desconfianza
☐ Asombro ☐ Indignación
☐ Melancolía
☐ Nostalgia

8. VOCES EN EL ANUNCIO

- ☐ Se siente identificado.
☐ Se proyecta.
☐ Le resulta indiferente.

CONSUMO INTELIGENTE

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

Lámina para el equipo “Nuestro proyecto a través de afiches”

Ha llegado el momento de contarle a la comunidad educativa lo que hemos estado haciendo durante semanas en el “Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños del FOSIS”, y lo haremos a través de la creación de un afiche.

¿CÓMO HACER UN AFICHE?



El afiche es un material gráfico a través del cual se difunde un mensaje en una campaña publicitaria con la intención de promover un servicio o producto, o bien, para invitar a participar en algo o actuar de cierta forma. El afiche tiene como **objetivo informar, invitar o convencer al lector de algo**.

A cada equipo le corresponderá crear un afiche de alguna etapa del proyecto, la cual será seleccionada al azar.

El afiche posee 3 elementos importantes:

- 1 **Imagen y/o gráfica**, todo afiche requiere de una imagen (ilustración, dibujo) que ayudará a enfatizar el mensaje del afiche.
- 2 El **slogan** es una frase breve y fácil de recordar, puedes usar juegos de palabras, imitar frases conocidas o canciones cambiándoles el sentido.
- 3 **Datos del producto** promocionado o de la invitación que se hace.

Recuerda que los afiches se utilizan en lugares abiertos hacia el exterior, para que muchas personas los vean, así que el tamaño y el tipo de letra, los colores y las imágenes que utilicen, deben verse bien a cierta distancia.

Cuando tengan el afiche listo, verifiquen si:

Cumple con el objetivo propuesto.

La ortografía está correcta.

La información es clara y precisa.

Se ve un todo organizado y atractivo.

Lámina para el equipo “En nuestro afiche tendremos que responder”

MÓDULO

3

TEMA

3

EN NUESTRO AFICHE TENDREMOS QUE RESPONDER:

¿Cuál es nuestro proyecto final?

EN NUESTRO AFICHE TENDREMOS QUE RESPONDER:

¿Cuál es nuestro proyecto final?

EN NUESTRO AFICHE TENDREMOS QUE RESPONDER:

¿Qué actividades realizamos para reunir los recursos para nuestro proyecto?

EN NUESTRO AFICHE TENDREMOS QUE RESPONDER:

¿Qué actividades realizamos para reunir los recursos para nuestro proyecto?

EN NUESTRO AFICHE TENDREMOS QUE RESPONDER:

¿Por qué jugar Karukinka?

EN NUESTRO AFICHE TENDREMOS QUE RESPONDER:

¿Por qué jugar Karukinka?

CONSUMO INTELIGENTE

CONSUMO EN FORMA RESPONSABLE

- Aprende Publicidad. (2018).** Recuperado de <http://www.aprendepublicidad.pe/objetivo-publicidad/>
- Cyberclick. (2020).** Cyberclick Agent S.L. Recuperado de <https://www.cyberclick.es/publicidad>
- Marquès, P. (2000).** Los anuncios, ficha para el análisis de mensajes audiovisuales. Recuperado de <http://www.peremarques.net/pubmulti.htm>
- Siente el sabor de Coca-Cola. (2016).** Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=EU9zJDqKrhY>





CIERRE

CONCLUYENDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA



CIERRE

**CONCLUYENDO NUESTRO CAMINO POR LA
EDUCACIÓN FINANCIERA**

TEMA 1

NUESTRO PROYECTO

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Formular el proyecto de curso con sus respectivas actividades.

CONCEPTOS CLAVE:

Proyecto del curso, metas, proyecto.

CIERRE

TEMA
1

CONCLUYENDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

NUESTRO PROYECTO

ANTES DE LA SESIÓN

MARCO CONCEPTUAL:

Incluye los contenidos y conceptos mínimos que debes manejar para la sesión con el curso. Son la base para el momento de “**Entrega de conceptos clave**”. Por ello te pedimos que lo leas con anticipación.

CONTENIDOS EN LOS QUE SE DESARROLLAN LOS CONCEPTOS:

- El proyecto del curso.
- Formulación del proyecto.
- Diseñando metas.
- La planificación.
- Construcción del proyecto.

DURANTE LA SESIÓN 1

DESARROLLO DE LA SESIÓN 1:

Definiendo la meta

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento 1: Activación

Saludo y motivación.

Entrega de conceptos clave.

Momento 2: Desarrollo de actividades

Actividad 1 - Reafirmando el proyecto.

Actividad 2 - Estableciendo metas.

Presentación Actividad 2

Actividad 3 - Pensando en el presupuesto.

DURANTE LA SESIÓN 2

DESARROLLO DE LA SESIÓN 2:

Plan de actividades

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento 1: Activación

Saludo y motivación.

Activación de conocimientos.

Momento 2: Desarrollo de actividades

Actividad 1 - El plan de actividades.

Actividad 2 - Presentación y elección de actividades.

Actividad 3 - Organización de los equipos.

EL PROYECTO DEL CURSO

La formulación del proyecto hace parte del proceso de enseñanza y aprendizaje de la ejecución del Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños. Su objetivo se centra en el fomento de la participación individual y colectiva de las y los estudiantes y, complementar la adquisición de conceptos y actitudes financieros desarrollados durante las sesiones como son: la planificación, la definición de metas, el presupuesto, las prácticas de consumo, el ahorro, entre otros temas.

El elemento más importante por resguardar es que la elección del proyecto sea producto de una decisión autónoma y consensuada entre los y las estudiantes del curso intervenido, asegurando que sea un proyecto que convoque e incentive su logro.

El proyecto del curso cuenta con un financiamiento por parte del FOSIS de \$250.000, los cuales deben ser utilizados exclusivamente en la ejecución del proyecto elegido. Por su parte el curso, debe realizar un aporte propio, de al menos el 10% del aporte realizado por el FOSIS, es decir, de al menos \$25.000.

Como parte del proceso, el curso tiene que formular el proyecto que desean materializar, utilizando para ello el formulario entregado por el FOSIS. El formato del proyecto ha sido diseñado para que sea completado por las y los estudiantes, para ello se les entregarán las herramientas necesarias durante todo el proceso de intervención del programa.

En la primera sesión de este tema el curso podrá establecer la meta del proyecto, de forma tal que, a partir de esta, identifiquen los pasos, estimen el tiempo de duración del proyecto y evalúen la viabilidad del proyecto. En la segunda sesión, se busca concretar el plan de actividades que las y los estudiantes realizarán para cumplir con su aporte económico.

El aporte económico (10% del valor total del proyecto), debe ser reunido por todo el curso, pudiendo realizar para ello actividades que contemplen ahorro u otras estrategias de financiamiento, poniendo en práctica lo aprendido en los talleres.

Es pertinente recordar, que la intervención está centrada en las y los estudiantes porque son, en definitiva, protagonistas en el proceso de intervención, razón por la cual no se puede financiar proyectos o iniciativas que aumenten el patrimonio del establecimiento.

Los proyectos escogidos por el curso podrán ser materializados en los siguientes ámbitos de acción:

- ⚙ **Realización de actividades recreativas** de fin de año, tales como: paseos, cenas, convivencias. En este punto es importante contar con la confirmación de que sí es posible realizar actividades fuera del establecimiento.
- ⚙ **Adquisición de vestimenta escolar**, tales como: chaquetas recordatorias, uniformes escolares.
- ⚙ **Adquisición de bienes para el uso de los y las estudiantes.** El o los bienes adquiridos deben quedar en poder de las y los niños y niñas, beneficiando cada estudiante del curso y no solo una parte y cuidando que sea adecuado para la edad de las y los beneficiarios del programa.

Nota: Se recomienda revisar las bases de licitación y verificar los criterios y requisitos del FOSIS para implementar del proyecto de curso.

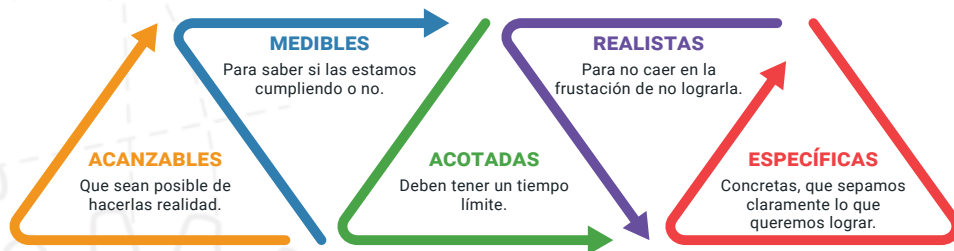
FORMULACIÓN DEL PROYECTO

Un proyecto es un conjunto ordenado de actividades con el fin de satisfacer ciertas necesidades o resolver problemas específicos. Un proyecto es un plan de trabajo. Una forma sencilla de transformar una idea en un proyecto se puede hacer contestando las siguientes preguntas:

Meta. ¿Qué vamos a hacer?

El proyecto debe contar con un nombre, el cual debe ser corto, claro y representar a la actividad que se va a desarrollar.

La meta es el elemento central del proyecto, representa lo que el curso quiere hacer. Si cuentan con objetivos específicos además de la meta, se aconseja enumerarlos. Por lo general las metas comienzan con un verbo y tienen que ser: Alcanzables, Medibles, Acotadas, Realistas y Específicas (AMARE).



Fundamentación. ¿Por qué lo queremos hacer?

Responde a las razones por las cuales el curso ha escogido realizar el proyecto. Por o tanto, se espera que la fundamentación sea clara y represente fielmente las motivaciones de las y los estudiantes.

Localización. ¿Dónde se va a ejecutar el proyecto?

La localización corresponde a la especificación del lugar físico y geográfico de dónde se materializará el proyecto.

Beneficiarios. ¿A cuántas personas se van a beneficiar?

En el número de beneficiarios del proyecto, se debe especificar la cantidad de personas que participan directamente en la ejecución de la actividad, evidenciando que son las y los estudiantes los directos beneficiarios del proyecto.

Actividades: ¿Cómo van a ejecutar el proyecto?

El plan de actividades se refiere a las acciones que se llevarán a cabo en el marco del proyecto. Se deben considerar actividades como: solicitud de permisos, estrategias para reunir el aporte del curso, cotizaciones, entre otras.

Responsables. ¿Quiénes realizarán las actividades?

Cada actividad debe contar con una fecha de inicio y de término, la persona o equipo responsable de la misma y evaluación de logro. Los niveles de logro son: Logrado – Mediamente logrado – No logrado.

Plazos. ¿Cuándo inicia, termina, se realizan las actividades?

El plazo del proyecto estará establecido en la fecha de inicio, que corresponderá a la primera sesión del programa y la de finalización corresponderá a la fecha de materialización del proyecto, que puede o no coincidir con la fecha de la última sesión del programa. El plazo total del proyecto será expresado, además de la fechas, en semanas.

Presupuesto. ¿Cuánto cuesta el proyecto?

El presupuesto requiere de una cuidadosa elaboración, razón por la cual se contempla que el curso cuente con la mayor ayuda posible, de sus familias, familiares, comunidad escolar y del equipo ejecutor del programa. La ayuda no implica “hacerles el presupuesto” sino orientarlos en costos, ítems a considerar y la obtención de cotizaciones.

DISEÑANDO METAS

Establecer metas es fundamental para lograr los objetivos y para medir los avances del proyecto. Una meta es todo aquello que quisiéramos alcanzar o que nos gustaría realizar en un plazo determinado o, dicho de otra forma, “son sueños con fecha”.

A continuación, te entregamos algunos consejos que puedes compartir con las y los estudiantes en la elaboración de las metas.

Nota: Para efectos del proyecto de curso, el cual es trabajado en el contexto del Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños del FOSIS, se utiliza el término de meta para homologar o hacer referencia a lo que comúnmente se denomina “objetivo”.

LA PLANIFICACIÓN

La planificación es un instrumento que ayuda a las personas a tener una mejor organización en todos los ámbitos de la vida. La planificación tiene que ver con identificar de forma clara y precisa las metas, saber priorizar lo que se quiere lograr y definir las actividades, roles, tiempos y responsables. En el desarrollo de proyectos, la planificación considera todo el camino que se debe recorrer desde el momento en que define la idea, hasta el logro de la meta, involucrando toda la información posible acerca de los recursos disponibles y detallando en cada uno de los pasos. Por ello, la planificación debe ser lo más específica posible, con el fin de no perder de vista alguna actividad clave para el éxito del proyecto.

DISEÑA METAS QUE PUEDES CUMPLIR

Te entregamos unos consejos para que la meta sea alcanzable por ti y todo el curso



CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO DE CURSO

El Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños del FOSIS contempla la elaboración de un proyecto de curso, para lo cual se han destinado y diseñado en forma especial 2 sesiones, para la formulación y materialización de dicho proyecto, para que en el resto de las sesiones se haga seguimiento al avance de las actividades que permiten el éxito de este.

En estas sesiones, se busca que las y los estudiantes lleven a la práctica y de forma concreta, mediante un trabajo colaborativo y por equipos, las habilidades personales y conocimientos financieros abordados en las demás sesiones.

Es importante establecer que el éxito del proyecto no radica en la cantidad dinero que el curso logre o no reunir, sino en la experiencia que cada estudiante, y por lo tanto el curso, tengan en el proceso, experiencias que se materializarán a través de las distintas decisiones que tomen, del cómo van a ejecutar el proyecto, de los desafíos que sean capaces que superar.

Por lo expuesto, es importante que el trabajo de la facilitación del programa considere las siguientes orientaciones para cada etapa en la construcción del proyecto.

1. Lluvia de Ideas: el primer paso en la construcción del proyecto es una lluvia de ideas con el curso. En esta etapa se debe permitir a las y los estudiantes expresar sus ideas de lo que les gustaría trabajar como proyecto de curso. Parte

de lo que busca la educación financiera tiene que ver con el logro del bienestar, y esto inicia con la posibilidad de soñar y pensar un proyecto colectivo.

2. Decisión del proyecto: a partir de la lluvia de ideas, el curso, en forma consensuada decide cuál será el proyecto por el cual trabajarán.

3. Definición de la meta: la construcción del proyecto comienza a tomar forma, razón por la cual se formaliza la meta del proyecto, mediante las preguntas: ¿qué queremos hacer? y ¿por qué lo queremos hacer? Con la definición y justificación del proyecto, se inicia el proceso de planificación, el cual se realiza por equipos, para propiciar un mayor análisis y dinámica en el proceso de aprendizaje.

4. Plan de actividades: en esta etapa se responden preguntas como ¿cuánto cuesta el proyecto? y ¿cómo financiaremos el proyecto? Si bien el curso cuenta con el aporte del FOSIS, también tiene que reunir su aporte económico que les permita cubrir la parte que falte para materializar el proyecto, y para ello será necesario que las y los estudiantes se introduzcan en el ejercicio de la planificación construyendo un “Plan de actividades”. Este plan se concentra en actividades donde el curso tendrá directa relación y control, a diferencia de la materialización del proyecto que depende en gran medida del equipo ejecutor del programa. La o las actividades que el curso realice para reunir el aporte económico serán

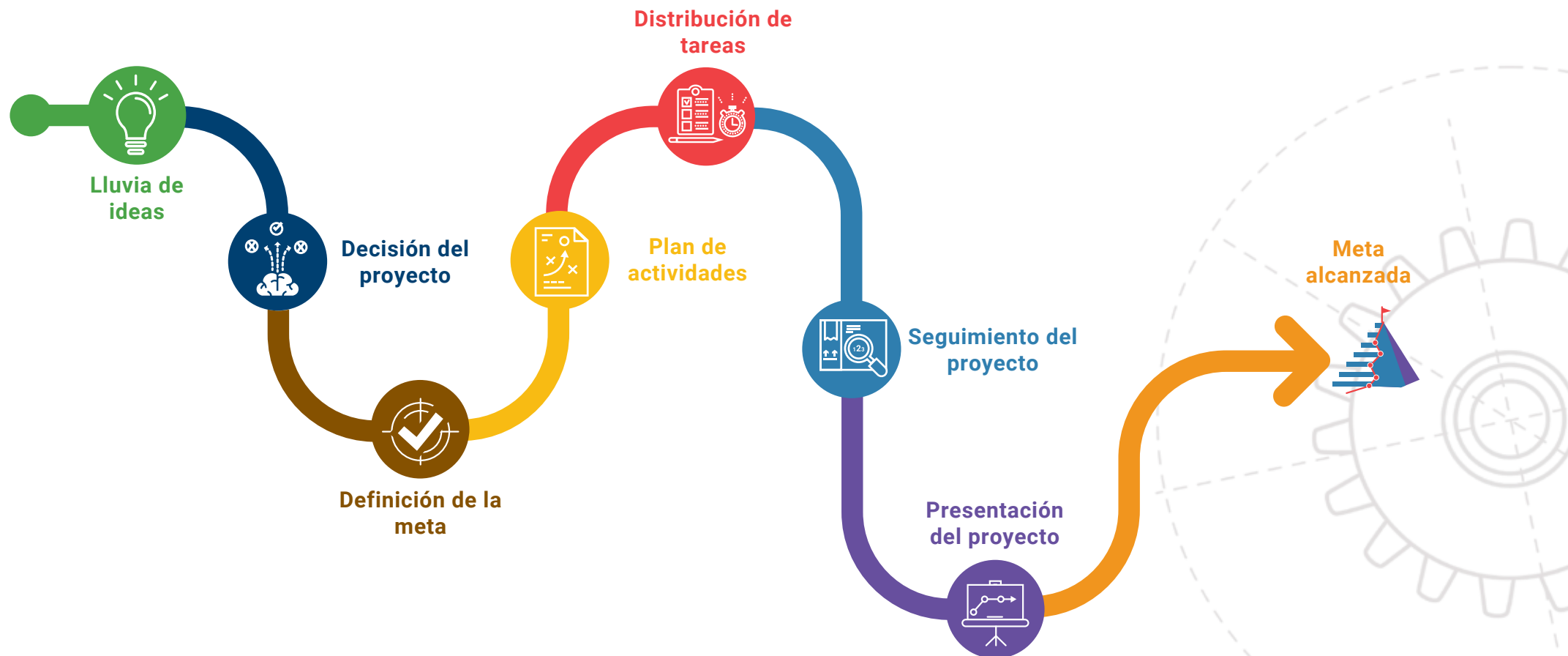
elegidas a partir de un conjunto de propuestas que el mismo curso levante. Posteriormente, en base al trabajo en equipos, se organizarán distribuyendo tareas, plazos, roles y responsabilidades.

5. Distribución de tareas: se busca que idealmente todo el curso, o al menos, la mayoría desempeñe un cargo para el que está mejor preparado, o tiene mejores aptitudes. Esto requiere de observación por parte de quien realiza la facilitación, para reconocer las aptitudes de las y los estudiantes, averiguando acerca de sus gustos e intereses.

6. Seguimiento del proyecto: el rol de quien realiza la facilitación es esencial para orientar y acompañar el trabajo de los equipos. Para que esto suceda, tu rol será acompañar, apoyar y asesorar el proceso de *hacerlos caer en cuenta* de la factibilidad de la tarea, de la actividad y del proyecto, no tomar las decisiones por el curso, eso no les permitirá vivir la experiencia. El éxito y el fracaso son buenas herramientas para el aprendizaje, pero en realidad de lo que se aprende es de la experiencia.

7. Presentación del proyecto: esta etapa más allá de evaluar el proyecto, busca motivar a la reflexión en las y los estudiantes de lo que significó el proceso de elaboración del proyecto. Es el momento de concluir y de abrir el espacio para que construyan su propia narrativa y expresen sus aprendizajes.

ETAPAS DE LA CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO DEL CURSO





CONSIDERA...

Los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, hay que ser flexible, de acuerdo con el ritmo de las y los estudiantes.



MOMENTOS DE LA SESIÓN	DURACIÓN 90 MINUTOS	MATERIALES Y RECURSOS
Momento 1: Activación Saludo y motivación. Activación de conceptos clave.	20 minutos	⚙ Presentación con el tema, objetivos y contenidos de la sesión.
Momento 2: Desarrollo de actividades Actividad 1 – Reafirmando el proyecto. Actividad 2 – Estableciendo metas. Presentación actividad 2. Actividad 3 – Pensando en el presupuesto.	70 minutos	⚙ Presentación del proyecto escogido. ⚙ Lámina para el equipo “La meta del proyecto”.

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN 1

CONCLUYENDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

NUESTRO PROYECTO

CIERRE

TEMA
1

Momento 1: Activación - Saludo y motivación (5 minutos)



CONSIDERA...

- Saluda a las y los estudiantes ¡Tu actitud es muy importante!
- Inicia el diálogo que te recomienda el personaje de Karukinka.
- Para este momento dispones de aproximadamente 5 minutos.



Conversa con el curso...

"Hoy trabajaremos en la definición de una meta para el proyecto del curso.

Para ello revisaremos los distintos elementos que se deben tomar en cuenta para definir y lograr la meta.

Hace algunas semanas, cuando iniciamos el camino de la educación financiera, conversamos sobre el proyecto de curso. El primer paso que dieron fue hacer una lluvia de ideas, donde hicieron una primera aproximación de lo que les gustaría hacer con el proyecto. Luego, votaron por aquella idea que más representaba sus intereses. Hoy seguiremos avanzando en la formulación del proyecto y comenzaremos a visualizar la meta".



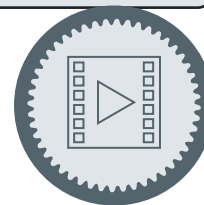
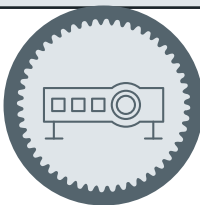
¡COMENCEMOS LA SESIÓN!

Momento 1: Activación - Entrega de conceptos clave (15 minutos)



CONSIDERA...

- Es muy importante que a las y los estudiantes les queden claros los conceptos claves.
- En un tiempo máximo de 15 minutos, entrega los conceptos básicos y esenciales para que las y los estudiantes puedan desarrollar la sesión con claridad. Para ello es necesario que prepares material de apoyo, como una presentación o papelógrafo, utilizando la información disponible en el marco conceptual y complementar con algún video, nota, u otro recurso que sea pertinente.
- Enfatiza en las características particulares del proyecto, como el monto, el aporte del curso y los ámbitos de acción en que se puede ejecutar el proyecto, y en la formulación del proyecto.



Momento 2: Actividad 1 – Reafirmado el proyecto (15 minutos)

Resultado esperado:

Evaluar la viabilidad inicial del proyecto.

Materiales:

- Presentación del proyecto escogido.

CONSIDERA...

- En esta actividad se busca que el curso evalúe la viabilidad del proyecto, en forma simple y rápida, porque de no ser viable, es en este momento que se debe votar y elegir otro proyecto.
- Por ello es importante que guíes la reflexión curso y decidan si continúan con el proyecto escogido, lo cambian por otro proyecto, o solo lo modifican.



1. Escribe en la pizarra el proyecto que escogieron previamente y comienza la conversación con las siguientes preguntas orientadoras:

¿Han evaluado si el proyecto es posible o no de ejecutar?

¿Saben cuánto dinero se necesita para materializar el proyecto?

2. En este punto pueden ocurrir al menos dos situaciones: i) El curso ha recopilado mucha información respecto del proyecto o ii) Nadie del curso ha pensado en el proyecto. Cualquiera sea la situación, es necesario que les acompañes en la reflexión, de manera que el proyecto comience a tomar forma y comiencen a apropiarse de su ejecución.
3. Si el curso concluye que el proyecto escogido no es viable y que es necesario cambiarlo por otro, realiza una nueva lluvia de ideas y posteriormente realiza una votación para que quede registro que la decisión fue tomada en consenso por la mayoría de las y los estudiantes.
4. Si el proyecto solo requiere ajustes, este es el momento de hacerlo. Asegúrate de que el curso cuente con una idea de proyecto concreta antes de pasar a la siguiente actividad.

Momento 2: Actividad 2 - Estableciendo metas (20 minutos)



Resultado esperado:

Iniciar el proceso de planificación del proyecto del curso.

Materiales:

- Lámina para el equipo "La meta del proyecto".

CONSIDERA...

- Apoya a los equipos para que puedan visualizar la meta de curso de la forma más concreta posible.
- Menciona que el trabajo no debe ser realizado de manera perfecta, pero sí con seriedad.



1. Comienza comentando lo siguiente:

"Alicia, al traspasar el espejo en el país de las maravillas, se encuentra con muchos caminos. Al presentarse el conejo, ella le pide ayuda: "¿Cuál camino debo tomar?" y él le responde: "¿A dónde quieres ir?". "No sé" dice Alicia. "Entonces te sirven todos o ninguno" contesta el conejo.

A veces es difícil alcanzar lo que queremos cuando no lo podemos ver con claridad. Por ello es importante establecer metas y no perderlas de vista, ya que son un factor de motivación que nos llevará a lograrlas.

2. Pídele al curso que se divida en grupos de 5 estudiantes.

Entrega la lámina "La meta del proyecto". Lee la lámina y explica que cada equipo tiene que escribir la meta del proyecto, basado en las siguientes preguntas orientadoras: ¿Qué quieren hacer? ¿Para qué? ¿Cómo lo van a lograr? ¿Quiénes participan? ¿Cuándo tiene que lograrse?

3. Para orientar el trabajo de los equipos, escribe en la pizarra o papelógrafo las preguntas orientadoras para la formulación de la meta y trabaja con el curso el siguiente ejemplo:

• **¿Qué quieren hacer?:** comprar chaquetas que sirvan de distintivos para las y los estudiantes del curso. Haz énfasis en que esto es una acción y por ello comienza con un verbo.

• **¿Para qué?:** para participar de las jornadas que se realizan en el colegio.

• **¿Cómo lo van a lograr?:** utilizando los aportes de \$250.000 del Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños del FOSIS y el aportes de \$25.000 que el curso reunirá mediante distintas actividades.

• **¿Quiénes participan?** Las y los 30 estudiantes del curso.

• **¿Cuándo tiene que lograrse?** En 6 semanas.

• **Así la meta sería:** Comprar 30 chaquetas que sirvan de distintivos para las y los estudiantes del curso, para participar de las jornadas que se realizan en el colegio, utilizando los aportes de \$250.000 del Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños del FOSIS y los aportes de \$25.000 que el curso recogerá durante 6 semanas.

4. Indícales que cuentan con 15 minutos para preparar las propuestas.

ANTES
DE LA SESIÓNDURANTE
LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN 1

Momento 2: Presentación de la actividad 2 (25 minutos)

Resultado esperado:

Construir una meta conjunta para la realización del proyecto de curso.

Materiales:

-  Pizarra.
-  Lámina para el equipo “La meta del proyecto”.

CONSIDERA...

-  Enfatiza en que esta actividad no es una competencia, sino que se trata de un trabajo colaborativo y que como curso trabajan en equipo y de manera colaborativa. El éxito del proyecto es el éxito de todas y todos en el curso.



1. Cada equipo escoge a 2 representantes que comenten frente al curso la propuesta de meta, fundamentación y actividad económica para el proyecto.
2. Asegúrate de que no se repitan quienes siempre exponen.
3. Otorga a cada equipo un tiempo breve y definido para la exposición, asegurándote que todos alcancen a exponer.
4. Invita a un primer equipo que escriba en la pizarra la meta construida, y comenten cada una de las preguntas planteadas en la lámina para el equipo. Permite que el equipo reaccione a las preguntas e identifique si faltan elementos.
5. Luego, invita a un segundo equipo que, al igual que el equipo anterior, escriba en la pizarra la meta construida, al lado de la primera meta, y comenten cada una de las preguntas planteadas en la lámina para el equipo.
6. Busca similitudes entre ambas exposiciones y complementa con los aportes de ambos equipos. Continúa sucesivamente hasta que todos los equipos expongan. Ayúdales a complementar la meta a través de las preguntas orientadoras.
7. Al finalizar las exposiciones, escribe la meta que ha sido construida como curso y pregúntales si están de acuerdo con la meta. De ser así, invítalos a que la registren, porque trabajarán sobre ella en las próximas semanas.

Momento 2: Actividad 3 – Pensando en el presupuesto (10 minutos)

Comenta a las y los estudiantes que el siguiente paso en la construcción del proyecto de curso, es la definición del plan de actividades.

Para ello, cada equipo de trabajo debe investigar la siguiente información que se trabajará en la siguiente sesión del proyecto:

1. **¿Cuánto cuesta el proyecto?** *Recomiéndales que coticen y comparen en distintos lugares.*
2. **¿Qué actividades van a proponer para el aporte que debe hacer el curso?** *Recuérdales que el aporte debe provenir de actividades en las que todo el curso esté involucrado y que se debe realizar durante la implementación del Programa de EFNN.*
3. **¿Cómo van a ejecutar cada una de las actividades?** *Indícales que deben identificar si las actividades requieren permisos, si involucran costos (por ejemplo, dinero para empezar con las actividades), si requieren materiales, promoción de la actividad, reuniones con el equipo, etc.*
4. Reitera que en una próxima sesión van a **proponer actividades económicas** y tendrán que elegir la o las que consideren más viables de materializar.

Asegúrate de dejar las preguntas de investigación al curso, para que puedan desarrollarlas en forma adecuada.



Lámina para el equipo “La meta del proyecto”

Ahora que han decidido el proyecto que van a ejecutar como curso, llegó el momento de redactar la meta que alcanzarán.

Primero cada equipo redactará una meta, que posteriormente se pondrá en común con el curso. Para facilitar la redacción de la meta, cuentan con 5 preguntas orientadoras. Finalmente, para asegurar el logro de la meta del proyecto, el equipo debe estar de acuerdo con la meta que escriban.

Recuerden que una **meta** es todo aquello que quisiéramos alcanzar o que nos gustaría realizar en un plazo determinado.

1

¿QUÉ QUIEREN HACER?

2

¿PARA QUÉ?

3

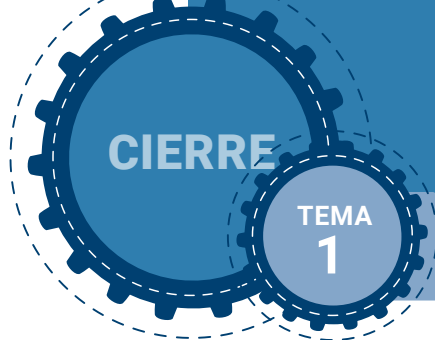
¿CÓMO LO VAN A LOGRAR?

4

¿QUIÉNES PARTICIPAN?

5

¿CUÁNDO TIENE QUE LOGRARSE?**META**



CONSIDERA...

Los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, hay que ser flexible, de acuerdo con el ritmo de las y los estudiantes.



MOMENTOS DE LA SESIÓN	DURACIÓN 90 MINUTOS	MATERIALES Y RECURSOS
Momento 1: Activación Saludo y motivación. Activación de conocimientos.	15 minutos	- Presentación con el tema, objetivos y contenidos de la sesión. - Plumones. - Papelógrafo.
Momento 2: Desarrollo de actividades Actividad 1 – El plan de actividades. Emociones. Actividad 2 – Presentación y elección de las actividades. Actividad 3 – Organización de los equipos.	75 minutos	- Lámina para el equipo “El plan de actividades”. - Papelógrafo. - Plumones. - Papeles en blanco para la votación de la actividad. - Lámina de trabajo individual “Organizando el equipo”. - Lámina para el equipo “Seguimiento a las actividades al equipo de trabajo”.

Momento 1: Activación - Saludo y motivación (5 minutos)

CONSIDERA...

- Saluda a las y los estudiantes ¡Tu actitud es muy importante!
- Inicia el diálogo que te recomienda el personaje de Karukinka.
- Para este momento dispones de aproximadamente 5 minutos.

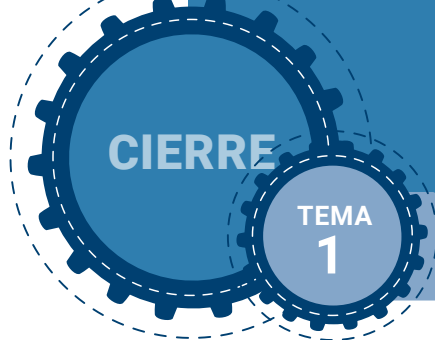


Conversa con el curso...

"Hoy trabajaremos en la definición del plan de actividades que como curso elegirán para lograr concretar el proyecto. Recuerden que un plan se compone de todas las actividades, responsables, tiempo y presupuesto requerido para el logro del proyecto".



¡COMENCEMOS LA SESIÓN!



Momento 1: Activación – Activación de conceptos clave (10 minutos)



1. Pídele al curso que se divida en los mismos equipos de trabajo que en la sesión donde construyeron la meta.

2. Comienza comentando lo siguiente:

“Hasta el momento hemos avanzado con la construcción de la meta del proyecto de curso. El paso siguiente es la definición del plan de actividades y la trabajaremos en esta sesión.

Recuerden que la meta acordada como curso es:”

3. Continúa recordándoles que tenían la tarea de investigar sobre las siguientes preguntas:

- ⚙ **¿Cuánto cuesta el proyecto?** Pregúntales si realizaron cotizaciones y comparaciones de precios.
- ⚙ **¿Qué actividades van a proponer para el aporte que debe hacer el curso?** Recuérdales que el aporte debe provenir de actividades en las que todo el curso esté involucrado y que se debe realizar durante la implementación del Programa de EFNN.
- ⚙ **¿Cómo van a ejecutar cada una de las actividades?** Pregúntales si pensaron en alguna actividad.

META

Momento 2: Actividad 1 – El plan de actividades (25 minutos)

Resultado esperado:

Elaborar propuestas de actividades para reunir recursos, con su respectivo plan de actividades.

Materiales:

-  Lámina para el equipo “El plan de actividades”.
-  Papelógrafo.
-  Plumones.

CONSIDERA...

-  Apoya a los equipos para que puedan visualizar el plan de actividades de la forma más concreta posible.
-  Ayúdales a definir las tareas asociadas a la actividad, ya que eso permitirá evaluar la viabilidad de la actividad.
-  Menciona que el trabajo no debe ser perfecto, pero sí con seriedad.



1. Inicia comentando:

“En el desarrollo de proyectos, la planificación considera todo el camino que se debe recorrer desde el momento en que define la idea, hasta el logro de la meta, involucrando toda la información posible acerca de los recursos disponibles y detallando en cada uno de los pasos. Por ello, se debe ser lo más específico posible, con el fin de no perder de vista alguna actividad clave para el éxito del proyecto.”

Al igual que hicimos con la definición de la meta, para el plan de actividades primero trabajaremos en equipos y luego cada equipo deberá presentar su plan al resto del curso. Lo que se busca es que entre todas y todos definamos los mejores planes de actividades para el logro colectivo del proyecto.”

2. Pídele al curso que se organice en los mismos equipos de trabajo que en la sesión donde construyeron la meta y que investigaron las preguntas para el plan de actividades.
3. Entrega la lámina de trabajo “El plan de actividades”, papelógrafo y plumones.
4. Para apoyar el trabajo utiliza el ejemplo propuesto en el recuadro.
5. Indícales que cuentan con 20 minutos para preparar las propuestas.

¿Cuánto cuesta el proyecto? Completen la información.

¿Cuánto tiene que aportar el curso? Este monto es la cantidad de dinero que tendría que generar la actividad propuesta.

Para completar el plan comenta el siguiente ejemplo:

Nombre de la actividad: “Venta de lápices de mina”.

Descripción: Se trata de vender lápices de mina, a los estudiantes del establecimiento, a un valor de \$100.

Tareas: Comprar lápices de mina.

Costos: En forma aproximada indicar el costo de los lápices.

Fecha inicio - Fecha término: Esto permite establecer el número de semanas que dura la actividad.

Responsable: Nombre de quien compra los lápices de mina.

Si la actividad es la elegida por el curso, tendrán que ajustar los costos, para determinar las ganancias de la actividad y definir con mayor precisión las tareas para distribuirlas.

Momento 2: Actividad 2 – Presentación y elección de las actividades (30 minutos)



Resultado esperado:

Elegir una actividad para el logro del proyecto de curso.

Materiales:

- Papelógrafo con el plan de actividades por equipo.
- Papeles en blanco para la votación de la actividad.

PRESENTACIÓN DE LAS ACTIVIDADES

1. Cada equipo escoge a dos representantes que comenten frente al curso su plan de actividades.
2. Asegúrate de que no se repitan quienes siempre exponen.
3. Otorga a cada equipo un tiempo breve y definido para la exposición, asegurándote que todos alcancen a exponer.

PREGUNTAS PARA LOS EQUIPOS.

- ¿Por qué creen que su plan puede funcionar?
- ¿Qué creen puede ser difícil de concretar en su plan?
- ¿Cómo conseguirán el dinero para iniciar la actividad? En el ejemplo mencionado, corresponde preguntar: ¿Cómo conseguirán el dinero para comprar los primeros lápices de mina? (Solo si corresponde se realiza esta pregunta).

ELECCIÓN DE LAS ACTIVIDADES

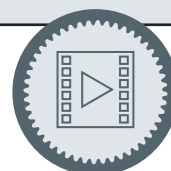
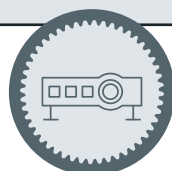
1. Una vez que hayan terminado de exponer todos los grupos, coméntale al curso que tendrán que elegir la actividad que, según su evaluación, les permitirá reunir los recursos necesarios para materializar el proyecto del curso.
2. Menciona que cada estudiante deberá votar una actividad y que en este caso el voto será secreto.
3. Realiza un breve resumen de las actividades y asigna a cada actividad un número, que será por el cual votarán.
4. Entrega a cada estudiante un papel en blanco para que vote por una de las actividades. Insiste que en el papel solo deberán poner el número del proyecto por el cual entrega el voto.
5. Recoge los votos y haz el conteo final, frente al curso, que permita indicar cuál es la actividad que realizarán para concretar el logro del proyecto del curso.

Momento 2: Actividad 2 – Presentación y elección de las actividades (30 minutos)



CONSIDERA...

- ❗ Al finalizar la exposición de los equipos, trata de quedarte con una copia de las propuestas, porque servirán para la formulación del proyecto.
- ❗ Enfatiza en que esta actividad no es una competencia, ya que, si las actividades económicas tienen éxito, será el éxito del proyecto del curso.
- ❗ Si una actividad es descartada por el propio equipo, declarándola como “no viable”, es fundamental que destaques esta acción como un proceso valioso realizado por el equipo, ya que da cuenta de que el trabajo realizado en la etapa de planificación se hizo en forma comprometida y seria, permitiéndoles decidir no hacer la actividad. Este tipo de decisiones en un proyecto ahorra tiempo y dinero.
- ❗ Incentiva la elección de una actividad que sea realista y realizable por el mismo curso. La actividad más compleja no es necesariamente la más exitosa.
- ❗ Toma las medidas necesarias para que la votación se realice en forma transparente y que a nadie le queden dudas sobre el proceso.



Momento 2: Actividad 3 –Organización de los equipos (20 minutos)

Resultado esperado:

Organizar los equipos de trabajo del proyecto y actividad.

Materiales:

- ⚙ Lámina de trabajo individual “Organizando el equipo”.
- ⚙ Lámina para el equipo “Seguimiento a las actividades al equipo de trabajo”.

Una vez elegida y definidas las tareas de la actividad que el curso realizará en el marco del proyecto, corresponde organizar los equipos de trabajos y distribuir los cargos con sus respectivas responsabilidades.

1. Entrega a cada estudiante la lámina “Organizando al equipo” y lee su contenido con el curso.
2. Explica que el curso contará con dos equipos:

I. Equipo del proyecto del curso. Equipo estable que será responsable de liderar la ejecución, redacción y presentación ante el panel de jueces del proyecto. Los estudiantes cumplirán funciones tales como: coordinación, secretaría,

tesorería, presentación del proyecto.

II. Equipo de actividades. Equipo que puede cambiar periódicamente y será responsable de liderar la ejecución de la actividad económica que el curso haya decidido realizar. Los estudiantes cumplirán funciones tales como: coordinación de la actividad, difusión, compras, entre otras funciones relacionadas con las tareas definidas para el logro de la actividad.

3. Pídeles que elijan a la o el estudiante que realizará las funciones de “Coordinación general del proyecto”, mencionando que no es obligación que esta función la realice la o el presidente del curso, en caso de existir. Y también que elijan a la o el estudiante que realizará las funciones de “Coordinación de la actividad”, ya que deben comenzar pronto a organizar el equipo.
4. Entrega a quienes sean elegidos en las funciones de coordinación, la lámina “Seguimiento a las actividades al equipo de trabajo”, la cual les servirá para llevar el control de las actividades del proyecto. Recomiéndales que la peguen en un lugar visible por el curso.
5. Oriéntales en la decisión de cómo y dónde guardarán el dinero que se reúna en la actividad, ya que debe ser un lugar seguro y con una persona de sea de su confianza.

CONSIDERA...

Una actividad realista y realizable facilita el intercambio de tareas semanales entre los equipos, favoreciendo una mayor participación de estudiantes y evitando desgastar a un grupo pequeño de estudiantes, a los mismos de siempre.

Los equipos de trabajo serán la unidad fundamental para el éxito del proyecto. Estos equipos estarán liderados por una o un estudiante que hará las funciones de “coordinación”, por lo tanto, es esencial que sea electo por sus pares, ya que tendrá la responsabilidad de materializar, junto a sus compañeros y compañeras, el proyecto del curso.

Conversa con quienes sean elegidos en las funciones, entrégales tu apoyo y oriéntales a organizar los equipos de trabajo lo más pronto que puedan para iniciar las actividades que les llevarán al logro del proyecto.

El rol de la facilitación en esta etapa es fundamental para acompañar la formulación del proyecto de curso, que deberá ser entregado en el formato que requiere el FOSIS.

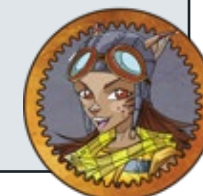


Lámina para el equipo “El plan de actividades”

¿CUÁNTO CUESTA EL PROYECTO?

\$

¿CUÁNTO TIENE QUE APORTAR EL CURSO?

\$

LA ACTIVIDAD QUE PROPONE EL EQUIPO SE LLAMA:

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD.

¿Cuáles son las tareas que permiten el logro de la actividad propuesta? Identifica tareas como: conseguir permisos, costos (por ejemplo, dinero para empezar con la actividad), se requiere comprar o conseguir materiales, promoción de la actividad, reuniones de equipo, distribución de roles, etc.

TAREAS (Escríbelas en orden de prioridad)	COSTOS	FECHA INICIO	FECHA TÉRMINO	RESPONSABLE/S

La planificación considera todo el camino que se debe recorrer desde el momento en que define la idea, hasta el logro de la meta, involucrando toda la información posible acerca de los recursos disponibles y detallando en cada uno de los pasos. Por ello, se deben identificar las tareas de la manera más específica posible, con el fin de no perder de vista alguna actividad clave para el éxito del proyecto.

Lámina de trabajo individual “Organizando el equipo”

CIERRE

TEMA
1

Alcanzar la meta del proyecto requiere del compromiso de todos y todas en el curso, por ello es necesario que como equipo se comprometan a apoyar y realizar las tareas necesarias. El curso contará con dos equipos:

1. Equipo del proyecto del curso.

Equipo estable que será responsable de liderar la ejecución, redacción y presentación ante el panel de jueces del proyecto. Las y los estudiantes cumplirán funciones tales como: coordinación, secretaría, tesorería, presentación del proyecto.

2. Equipo de actividades.

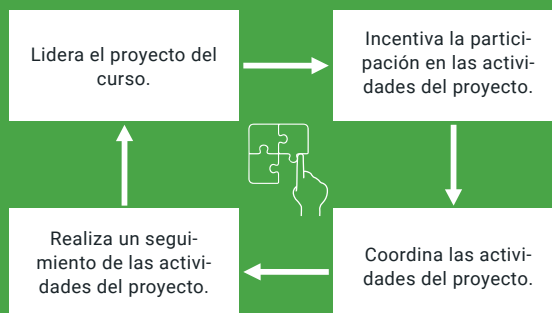
Equipo que puede cambiar periódicamente y será responsable de liderar la ejecución de la actividad económica que el curso haya decidido realizar. Los estudiantes cumplirán funciones tales como: coordinación de la actividad, difusión, compras, entre otras funciones relacionadas con las tareas definidas para el logro de la actividad.

“La misión de un líder es guiar y no empujar, ni mucho menos arrear a sus compañeros y compañeras. Siempre es más eficaz predicar con el ejemplo”.

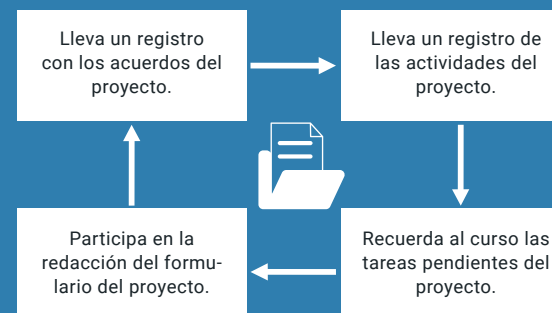
(Baden Powell, 1917).

A continuación, te entregamos algunas de las funciones y sus respectivas responsabilidades de los cargos que puede distribuirse en el curso. Ahora, te pedimos que identifiques quiénes de tus compañeras o compañeros podrían realizar estas tareas:

FUNCIONES DE COORDINACIÓN DEL PROYECTO



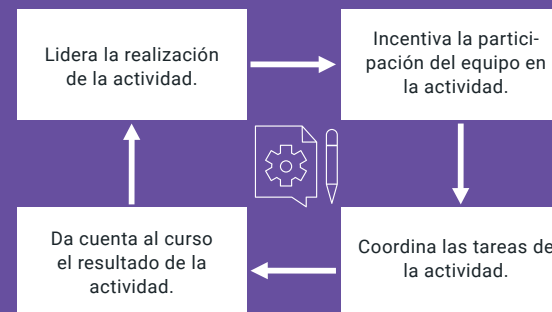
FUNCIONES DE SECRETARÍA



FUNCIONES DE TESORERÍA



FUNCIONES DE COORDINACIÓN DE ACTIVIDAD



“Para ser capaz de asumir una responsabilidad, se necesita confianza en sí mismo o misma, conocer la tarea que se va a desempeñar y práctica en ejercer responsabilidades”.

(Ideario de BP, 1957).

NUESTRO PROYECTO

CONCLUYENDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Lámina para el equipo "Seguimiento a las actividades del equipo de trabajo".

SEGUIMIENTO A LAS ACTIVIDADES DEL EQUIPO DE TRABAJO

PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA PARA NIÑAS Y NIÑOS - FOSIS

FECHA INICIO

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

FECHA TÉRMINO

PLANIFICACIÓN DE REUNIONES DEL EQUIPO

NOMBRE ACTIVIDAD

META

TAREAS

PENDIENTES

TERMINADAS

DESAFÍOS

TAREAS

RESPONSABLES

NIVEL LOGRO

SOLUCIONES



CIERRE

**CONCLUYENDO NUESTRO CAMINO POR LA
EDUCACIÓN FINANCIERA**

TEMA 2

JUGUEMOS KARUKINKA

ORIENTACIONES GENERALES PARA JUGAR KARUKINKA



“Karukinka, el juego del ahorro” es parte de los instrumentos metodológicos del Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños del FOSIS, cuyo objetivo es potenciar la capacidad de ahorro a temprana edad, fortaleciendo el pensamiento estratégico en la toma de decisiones.

La palabra Karukinka, es una expresión que proviene del pueblo indígena originario de la Isla de Tierra del Fuego, los Selk’nam (u Onas), quienes llamaban a su tierra de esta manera, siendo su traducción **“nuestra tierra”**. El nombre representa no sólo un homenaje a la extinta etnia originaria de la zona, sino que a la vez tiene una significación especial: la Tierra es nuestra, o sea, de todas y todos.

En esta guía complementaria, se entregan una serie de orientaciones para jugar Karukinka, las cuales **están basadas en el manual del juego** y en las experiencias de jugabilidad de los equipos regionales del FOSIS y ejecutores del programa.

Lo que busca esta guía es:

1. Integrar el juego Karukinka al manual de Educación Financiera para Niñas y Niños, de forma tal que la experiencia del juego complemente los resultados de aprendizaje del Programa.
2. Presentar el juego Karukinka, su contexto, los elementos clave y tips específicos para cada etapa.
3. Resolver preguntas frecuentes que no están consideradas en el manual del juego Karukinka.

CONTEXTO DEL JUEGO

En Karukinka, las y los jugadores adoptan el papel de las ardillas del bosque, las cuales son responsables de recolectar semillas durante la fase cálida y así ahorrar lo suficiente para conseguir que los equipos les permitan alejar a los “depredadores” y sobrevivir a la fase fría que se ha adelantado, porque los espectros invernales han aparecido en los límites del bosque, apagando las calderas.

El juego cuenta con 5 personajes, cada cual, con su versión femenina y masculina, con las mismas habilidades para completar todas las actividades que el juego desafía.

La vestimenta y postura física de las ardillas fueron cuidadosamente diseñadas para no caer en estereotipos de género. En la misma línea se escogió el animal, que desde el lenguaje no existe la diferencia de macho o hembra, el genérico es neutro: ardilla. Por esta razón el manual se refiere a jugadores y jugadoras como ardillas.

KARUKINKA COMO HERRAMIENTA METODOLÓGICA

Karukinka es parte de los materiales metodológicos del programa y su aporte en el logro de los objetivos del programa, es mediante el concepto de **ahorro**. El desarrollo del Programa de EFNN del FOSIS, recomienda jugar Karukinka en 4 sesiones.

- 1 **Aprendamos a jugar la fase cálida de Karukinka.** Sesión dedicada solo al aprendizaje de la mecánica del juego, los distintos usos de las tarjetas y se descubran las habilidades de cada personaje. Esta sesión debería realizarse antes del tema de “Productos financieros”.
- 2 **Juguemos la fase cálida de Karukinka.** Una segunda sesión que permita reforzar el aprendizaje y descubrir estrategias que permitan ganar el juego. Esta sesión debería realizarse después del tema de “Productos financieros”, por lo que es un buen momento para repasar el concepto de ahorro, mediante el uso de la tarjeta maestra.
- 3 **Aprendamos a jugar la fase fría de Karukinka.** Sesión destinada al aprendizaje de fase fría, con especial énfasis en el uso de los equipos especiales. Se espera que el tiempo de juego de la fase cálida sea menor que en la sesiones anteriores, ya que sería la tercera vez que la enfrentan. Esta sesión debería realizarse antes del tema “Consumo inteligente”.
- 4 **Juguemos la fase fría de Karukinka.** Se espera que las y los estudiantes sean capaces de desarrollar, en forma autónoma, distintas estrategias que les permitan desarrollar al máximo las habilidades de cada personaje. Es el momento ideal para propiciar la reflexión personal y grupal, propuestas en la **tarjeta maestra**. Esta sesión debería realizarse después del tema “Consumo inteligente”.

TARJETA MAESTRA

Es recomendable que cada vez que se juega Karukinka las y los estudiantes puedan reflexionar respecto de las decisiones que tomaron durante el juego y desde la facilitación enfatizar el concepto de ahorro y aspectos relacionados al tema como, por ejemplo, ¿cómo se ahorra? ¿Para qué sirve ahorrar?, entre otras preguntas. O bien preguntas respecto de la o las estrategias adoptadas a nivel personal y grupal. Estas preguntas orientadoras las puedes encontrar en la tarjeta maestra, bajo el título de **“discusión”**, la cual fue diseñada especialmente para apoyar la facilitación. En esta tarjeta también podrás encontrar un **“resumen del juego”** que te servirá de guía.



JUGUEMOS KARUKINKA

INICIO DEL JUEGO

Extrañas señales aparecen en el bosque de Karukinka, nieve y escarcha se dejan ver antes de lo esperado. ¿Por qué el verano llega a su fin tan pronto? Averigua qué ocurre en las *calderas del bosque* mientras escapas de temibles depredadores y ahorras recursos para sobrevivir al crudo invierno que se avecina.

Acompaña y ayuda a las ardillas a ahuyentar a los espectros para que retorne el ciclo natural a Karukinka.



Karukinka ha sido diseñado para jugarse con un máximo de 5 participantes y con un mínimo recomendado de 3, y tiene 2 modalidades de juego: **modo competitivo o modo colaborativo**. En adelante solo se entregan orientaciones para el modo competitivo, el cual es el recomendado para complementar el Manual del Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños y el que más captura la atención de las y los estudiantes.

En el modo competitivo cada ardilla desarrolla una estrategia que le permita obtener la mayor cantidad de puntos de victoria al final de la partida.

El juego consta de dos fases: una fase cálida y una fase fría. Inicialmente se juega la **fase cálida**, en la cual se deben conseguir la mayor cantidad de

semillas recolectando y buscando a través del tablero, las que luego pueden ser ahorradas o utilizadas para adquirir equipos que permitan mejorar la eficiencia de recolección y búsqueda.

Posteriormente se juega la **fase fría**, en la cual se utilizan equipos especiales y las semillas ahorradas para desplazar a los Depredadores, expulsar a los Espectros Invernales y así lograr descongelar el bosque restituyendo el ciclo natural de las estaciones. Al finalizar la fase fría se cuentan los puntos de victoria. Quien obtenga más puntos de victoria, gana el juego.

Como se han apagado las calderas del bosque, todo se está congelando más rápido de lo habitual, es la razón por la cual se han recolectado menos semillas y seguramente los depredadores estarán más activos que nunca.

Es el momento para que las ardillas consigan la mayor cantidad de semillas, recolectando y buscando a través del tablero, para luego ahorrar la mayor cantidad posible o bien cambiarlas por equipos que les permitan mejorar la eficiencia de recolección y búsqueda.

Las ardillas cuentan con 12 rondas para reestablecer el orden natural en el bosque, así que deben permanecer unidas y estar preparadas para enfrentar a los espectros invernales y así reestablecer el orden natural en el bosque.

ELECCIÓN DE LOS PERSONAJES

Se recomienda que la elección del personaje sea siempre al azar, para ello se ponen las fichas de marcación de ahorro de los 5 personajes en la bolsa de invierno (bolsa negra), luego cada participante tira el dado y quien saque el número mayor saca la ficha de personaje primero, continuando con el o la participante de su derecha. En caso de que dos o más participantes obtengan el mismo valor en la tirada del dado, se resuelve entre ellos verificando quién tiene ahora el mayor valor en la nueva tirada del dado.

Quien escoja personaje primero, será también quien inicie el juego y quien se encargue de mover el peón del tiempo



TARJETA DEL PERSONAJE

Una vez seleccionados los personajes, se entrega a cada participante la **tarjeta del personaje** y sus respectivas cartas de equipo.



CARTAS DE EQUIPO

Cada ardilla cuenta con un set de **cartas de equipo** de su color, las cuales otorgan beneficios en el juego a medida que la ardilla se equipa. Cada set tiene una carta de equipo inicial que es equipada de forma gratuita al empezar el juego.



¿CUÁNTAS CASILLAS PUEDE MOVERSE UNA ARDILLA?

Las ardillas deben desplazarse al menos una casilla, siendo esta diferente de donde comenzó el turno.

¿DÓNDE DEBEN ESTAR LAS CARTAS DE EQUIPOS ADQUIRIDOS?

Las cartas de equipo adquiridas deben estar siempre a la vista en el tablero del juego.

¿DÓNDE DEBEN ESTAR LAS SEMILLAS GANADAS?

Las semillas ganadas deben estar siempre a la vista en el tablero del juego.

¿PUEDE HABER 2 ARDILLAS EN EL MISMO CASILLERO?

Sí. Dos ardillas pueden compartir el mismo casillero. Solo no es posible compartir, ni pasar por una casilla donde se encuentre un peón de espectro invernal, en ese caso se busca otra ruta.

**¿QUÉ PASA SI LAS ARDILLAS NO UTILIZAN LOS EQUIPOS ADQUIRIDOS?**

Cada ardilla es responsable de usar los equipos adquiridos en los momentos que estime conveniente y siempre que no estén en contradicción con las reglas del juego.

¿LAS ARDILLAS DEBEN PASAR POR EL TELETRANSPORTADOR PARA IR AL ÁRBOL CUCÚ?

No. Para llegar al árbol Cucú, las ardillas pueden usar el camino que más les convenga, esto es, devolverse o pasar a través del teletransportador.

SI SAMI O SOL TIENEN AL ROBOT CARGADOR ¿PUEDEN DESCARGAR SEMILLAS POR AMBOS PERSONAJES?

Cada uno de los personajes podrá descargar su capacidad máxima de semillas, en el caso del robot es 5.

SI EL ROBOT SE ENFRENTA A UN DEPRE-DADOR Y PIERDE ¿QUÉ PIERDE?

Solo se pierde el robot, las semillas se mantienen. Pero, si tiene más de 8 semillas, no puede seguir recolectando porque tiene la máxima de carga de la mochila.

¿PUEDE HABER 1 FICHA DE FRÍO Y 1 DEPREDADOR EN EL MISMO CASILLERO?

Sí. Se deben respetar ambas fichas, es decir, no puede recolectar (ficha de frío) y debe enfrentarse al depredador.

SI UNA ARDILLA SACA UNA CARTA DE MISIÓN ¿CORRESPONDE HACER BÚSQUEDA (TIRADA DADO)?

No. Cuando la ardilla termina su turno en la casilla de Misión o de Equipo Especial, no realiza búsqueda.

¿HAY UN LÍMITE DE MISIONES POR ARDILLA?

No existe límite de misiones por ardilla, pueden tener y cumplir (o cobrar) más de una misión en el árbol cucú. Las misiones solo sirven en la fase cálida.

¿CÓMO SE ENFRENTAN DOS O MÁS DEPREDADORES EN UNA MISMA CASILLA?

La ardilla decide en qué orden enfrentará a los depredadores, luego se enfrenta a cada uno de forma independiente.



¿LAS CARTAS DE MISIÓN Y/O HALLAZGO DEBEN MOSTRARSE O SE PUEDEN OCULTAR?

Las cartas de Misión y Hallazgo son estratégicas y no se muestran, solo las ven la ardilla y quien facilita el juego, que debe ver la carta antes de entregarla.

¿QUÉ PASA SI UNA ARDILLA SE ENFRENTA A UN DEPREDADOR Y NO TIENE SEMILLAS?

No pierde nada, ni gana nada. En este caso no es necesario que se enfrente al depredador, ya que no tiene semillas para pagar en caso de perder.

SI LA ARDILLA GANA LA TIRADA AL DEPREDADOR DURANTE SU TURNO ¿AVANZA UN PUESTO?

No. Cuando una ardilla enfrenta a un depredador y lo supera, entonces no pierde una semilla y tampoco avanza otra casilla.

¿LAS CASILLAS DE MISIÓN Y EQUIPO ESPECIAL, PUEDEN CONGELARSE?

En estas casillas no se realiza búsqueda, por lo que es difícil que tenga depredadores. Solo los espectros invernales pueden congelar estas casillas.

CUANDO SE COLOCA EN EL TABLERO UNA FICHA DE LA BOLSA DE INVIERNO ¿AFECTA A LA ARDILLA QUE SE ENCUENTRA EN EL CASILLERO

La ficha no afecta a la ardilla que se encuentre en el casillero, porque ya ha jugado su turno en dicha casilla, por lo tanto, en el siguiente turno sale a una nueva casilla.

¿QUÉ SUCEDE SI EL ESPECTRO INVERNAL ESTÁ RODEADO DE FICHAS DE FRÍO Y DEBE MOVERSE?

Si un espectro invernal no tiene movimientos aparentes, porque se encuentra rodeado de fichas de frío o ardillas, se debe mover a la casilla disponible más cercana.

¿QUÉ PASA SI LAS ARDILLAS NO ALCANZAN A LLEGAR AL ÁRBOL A LA VUELTA 12?

iAl finalizar la ronda 12 del juego, finaliza también la fase cálida, en ese momento todas las ardillas vuelven al árbol cucú, desde el lugar en que se encuentre en el tablero.

SI SE CAE EN LA CASILLA DE EQUIPO ESPECIAL, YA TENIENDO UNO IGUAL ¿SE PUEDE COMPRAR?

No. En la fase cálida, las cartas de equipo especial se dejan en la mesa. Solo se pueden adquirir durante la subasta, para jugar la fase fría, y es una por ardilla.



¿QUÉ PASA SI SE ACABAN LAS FICHAS DE FRÍO?

Cada ardilla es responsable de usar los equipos adquiridos en los momentos que estime conveniente y siempre que no estén en contradicción con las reglas del juego.

¿SE PUEDE TERMINAR EL TURNO EN UN CASILLERO DE EQUIPO ESPECIAL?

Sí, y ocurren dos cosas: i) Se debe descubrir una de las cartas de equipo especial, la cual se deja sobre la mesa (este equipo especial servirá en la fase fría). ii) Se puede ganar una semilla a elección.

En la fase fría las ardillas invierten las semillas ahorradas en la adquisición de equipos especiales para reestablecer el orden natural de las estaciones en su bosque.

La fase fría se juega con el tablero tal cual quedó luego de jugar la fase cálida, es decir, no se deben mover. Solo se deben hacer 2 acciones:

1. Los espectros invernales regresan a las calderas, justo donde comenzaron la fase cálida.
2. Se retiran las cartas de misión y las cartas de equipo espacial que no hayan sido descubiertas y peón del tiempo.

En esta fase, las ardillas compiten por conseguir los puntos de victoria, ya quien obtenga la mayor cantidad, será quien derrote a los espectros invernales y gane Karukinka.

Los puntos de victoria se obtienen de 5 formas distintas: eliminando espectros invernales, ahuyentando depredadores, quitando fichas de frío, recolectando semillas o simplemente con el ahorro guardado.

EQUIPOS ESPECIALES

Los equipos especiales, solo se utilizan durante la fase fría y cada uno otorga una habilidad, que permite a cada ardilla obtener puntos de victoria.

Para jugar la fase fría, es necesario contar con un equipo especial.

A continuación, entregamos un resumen de algunas características y consejos que permiten aumentar las habilidades de cada equipo especial:



- Enfrenta depredadores.
- Otorga 5 puntos de victoria por cada depredador superado.
- Aumenta su potencial en combinación con el libro o el pergamino, que permite repetir la tirada de dado, aumentando la posibilidad de vencer al depredador.



- Recolecta semillas.
- Otorga 3 puntos de victoria por semilla recolectada.
- Su potencial aumenta en combinación con la poción, que permite ahorrar lo que recolecta y así aumentar sus puntos de victoria. Si el tablero está muy congelado, no será tu mejor opción.



- Enfrenta espectros invernales.
- Otorga 15 puntos de victoria por cada espectro invernal.
- Aumenta su potencial en combinación con el libro o el pergamino, que permiten repetir la tirada de dado. Y con las botas aladas, podrás llegar más rápido a los espectros invernales, y vencerlos.



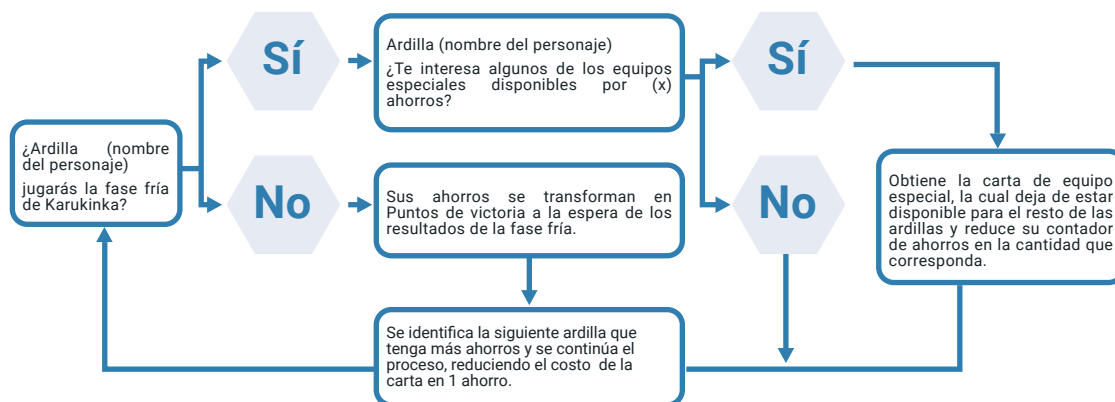
- Recolecta fichas de frío.
- Otorga 3 puntos de victoria por ficha de frío recolectada.
- Será la mejor opción si el tablero está congelado. Asegúrate de contar con suficientes ahorros para recolectar la mayor cantidad de fichas de frío.

SUBASTA DEL EQUIPO ESPECIAL

El objetivo de la subasta es equilibrar los niveles de ahorro que las ardillas han logrado recolectar durante la fase cálida. Por ello algunas reglas han sido modificadas, respecto de lo indicado en el manual de Karukinka, bajo el título de “Repartición del equipo especial”.

Al iniciar la subasta se debe tener en cuenta que:

- Los equipos especiales solo pueden adquirirse usando ahorros.
- Cada ardilla puede equipar como máximo un equipo especial.
- Estarán disponibles todos los equipos especiales descubiertos durante la fase cálida.
- Si hay más ardillas que equipos disponibles para la subasta, solo aquellas ardillas que cuenten con más ahorros tendrán opción de adquirir algún equipo especial.
- Al inicio de la subasta, todos los equipos especiales tienen el mismo valor de 8 ahorros, para luego ir disminuyendo su valor en 1 ahorro.



Se inicia la subasta identificando la ardilla que tiene más ahorros, y se le pregunta “si jugará la fase fría”. Si su respuesta es sí, entonces se le ofrece la posibilidad de adquirir cualquier equipo especial que desee. Si su respuesta es no, sus ahorros se transforman en puntos de victoria y espera el final de la fase para comparar sus puntos de victoria con el resto.

Si la ardilla decide participar de la fase fría, se le ofrecen los equipos especiales disponibles por 8 ahorros (siempre y cuando sea la primera ardilla en optar por los equipos especiales). Otra vez, la ardilla decide, equiparse o no con el equipo especial. Si decide equipar, obtiene la carta, la cual deja de estar disponible para el resto de las ardillas y reduce su contador de ahorros en 8. Si decide no equipar, cede su turno a la ardilla que tenga la siguiente mayoría de ahorros.

Identificada la siguiente ardilla, se repite el procedimiento, pero esta vez tiene la opción de equipar cualquier equipo especial que desee por 7 ahorros, es decir, 1 menos que la ardilla anterior. Se continúa ofreciendo los equipos y disminuyendo su costo en 1 ahorro, hasta que ninguna ardilla desee equipar o bien no queden equipos disponibles. El costo mínimo que pueden tomar los equipos es de 2 ahorros, en cuyo caso, la ardilla que cuente con el “Bastón”, reduce en 1 ahorro más el costo y solo si cuenta con el “Gran bastón” el equipo especial sería gratis.

Las ardillas podrán rechazar la opción de equipar solo una vez durante la subasta, si a la segunda vez responde que no desea adquirir ningún equipo, se entiende que no jugará la fase fría, por lo tanto, sus ahorros se transforman en puntos de victoria.

¿SI TENGO LA MÁSCARA HORRIBLE, VOY DIRECTO A LAS CALDERAS A ENFREN-TARME A LOS ESPECTROS INVERNALES?

Deberás usar los turnos necesarios para llegar hasta las calderas y así poder enfrentar a los Espectros Invernales.

¿PUEDEN DECIDIR TODAS LAS ARDILLAS NO JUGAR LA FASE FRÍA?

Sí y solo puede suceder justo antes de comenzar la subasta de equipos especiales, en cuyo caso los ahorros se transforman en puntos de victoria y se cuentan como si fuera el fin de la fase fría.

¿SE PUEDEN USAR CARTAS DE HALLAZGO EN LA FASE FRÍA?

Todas las cartas de hallazgo obtenidas en la fase cálida y que han sido guardadas con el fin de usarlas en la fase fría, pueden usarse, incluso si no se cuenta con el equipo especial adecuado.

¿QUÉ PASA SI NO HAY FICHAS DE FRÍO EN EL BOSQUE?

Si no hay fichas de frío disponibles y el Amuleto Solar es uno de los equipos especiales subastados, será decisión de cada ardilla comprar o no el equipo especial, como también jugar o no la fase fría.

¿QUÉ PASA SI NO HAY DEPREDADORES EN EL BOSQUE?

Si no hay depredadores disponibles y el Lanza Pasteles es uno de los equipos especiales subastados, será decisión de cada ardilla comprar o no el equipo especial, como también jugar o no la fase fría.



¿CUÁNTOS AHORROS USA EL ROBOT CARGADOR POR SALIR AL BOSQUE?

Cada ardilla debe gastar un ahorro por turno al salir al Bosque, es decir, un ahorro por Sami o Sol y otro por el Robot Cargador. Además, la ardilla, puede decidir usar o no el Robot Cargador durante la fase fría.

LA POCIÓN PERMITE AHORRAR EN LA FASE FRÍA ¿ESTO ES POSIBLE CON CUALQUIER EQUIPO ESPECIAL?

Solo se puede recolectar con la Capa Invernal, solo quienes tienen la capa y la Poción podrán ahorrar.

Cuando esto suceda, la ardilla podrá ahorrar a lo más 3 veces y por un máximo de 3 semillas por turno.

¿EXISTE LÍMITE EN DE RECOLECCIÓN EN LA FASE FRÍA?

No, durante la fase fría no se debe volver al Árbol Cucú para descargar semillas, sino que se recolectan tantas como sus ahorros permitan recorrer el Bosque y, siempre que cuente con la Capa Invernal.



CIERRE

**CONCLUYENDO NUESTRO CAMINO POR LA
EDUCACIÓN FINANCIERA**

TEMA 3

CIERRE DEL PROGRAMA

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Reconocer logros y aprendizajes alcanzados por las y los estudiantes durante el desarrollo del programa.

CONCEPTOS CLAVE:

Capacidades financieras.

CIERRE

TEMA
3

CONCLUYENDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

CIERRE DEL PROGRAMA

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento 1: Activación

Saludo y motivación

Momento 2: Desarrollo de actividades

Actividad 1 - Aplicación del cuestionario de capacidades financieras (LS)

Actividad 2 - Revisión de los mejores momentos

Momento 3: Cierre de la sesión

Entrega de diplomas de participación.

CHECKLIST:

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y de las actividades, así como también evalúa tu desempeño facilitando el módulo, haciendo el checklist que te proponemos.

**CONSIDERA...**

Los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible, de acuerdo con el ritmo de las y los estudiantes.



MOMENTOS DE LA SESIÓN	DURACIÓN 90 MINUTOS	MATERIALES Y RECURSOS
Momento 1: Activación Saludo y motivación	5 minutos	- Presentación con el tema, objetivos y contenidos de la sesión. - Presentación con “La ruta de la educación financiera”.
Momento 2: Desarrollo de actividades Actividad 1 - Aplicación del cuestionario de capacidades financieras (LS). Actividad 2 – Revisión de los mejores momentos.	55 minutos	- Cuestionario de capacidades financieras. - Proyector. - Fotografías de los mejores momentos vividos durante el programa. - Pelota.
Momento 3: Cierre de la sesión Entrega de diplomas de participación.	30 minutos	Diplomas de participación del programa.

CIERRE

TEMA
3

CONCLUYENDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

CIERRE DEL PROGRAMA

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

DESARROLLO DE LA SESIÓN

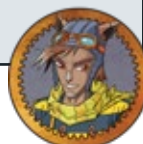
Momento 1: Activación - Saludo y motivación (5 minutos)



CONSIDERA...

Es el último encuentro con el curso, por lo que es importante hacer una revisión de las actividades realizadas. Es el momento de recoger todos los aprendizajes y escuchar a las y los estudiantes sobre ¿cómo sienten que vivieron el proceso?

Destinar este espacio en la ejecución del Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños, no sólo ayuda a cerrar un ciclo con cada curso, sino también a identificar, a partir de la escucha activa, todas las fortalezas y oportunidades de mejora del programa para futuras implementaciones.



Conversa con el curso...

¿Qué hicimos durante el desarrollo del programa?

Haz un rápido recuento desde la primera sesión hasta la fecha resaltando los hitos más importantes.

Recuérdales que cada sesión tuvo dinámicas y contenidos diferentes que permitieron fortalecer las capacidades en cada estudiante.

"Ustedes han sido protagonistas de su propio proceso de aprendizaje, a través de sus experiencias personales y del trabajo colaborativo. Esperamos que ahora cuenten con más herramientas para planificar su futuro".



¡COMENCEMOS LA SESIÓN!

Momento 2: Actividad 1 - Cuestionario de capacidades financieras (30 minutos)



CONSIDERA...

Para evaluar los resultados obtenidos por la intervención del programa, es que se aplica un cuestionario sobre las capacidades financieras de las y los estudiantes, al inicio (línea base) y al final (línea de salida).

Este instrumento permite medir los conocimientos y habilidades adquiridos por las y los estudiantes, razón por la cual, es muy importante que se apliquen en los momentos indicados en este manual.

Cabe recordar, que la captura de información, a través de la línea base y línea de salida, constituyen elementos de evaluación del quehacer del FOSIS y por ello hace parte de los requerimientos que debe cumplir el equipo ejecutor.

Indica a las y los estudiantes que el cuestionario deben resolverlo de forma individual. Y que no importa que no conozcan o no entiendan los conceptos que se preguntan, porque para ello es el programa, para aprender de esos y otros temas. Coméntales también que información capturada será utilizada exclusivamente con fines de evaluación del programa.



Momento 2: Actividad 2 – Los mejores momentos del programa (25 minutos)



Resultado esperado:

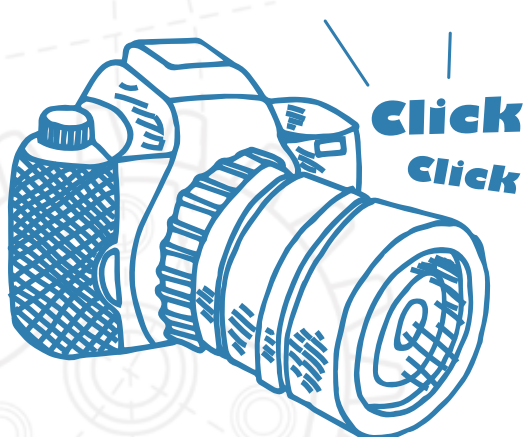
Concluir el proceso de aprendizaje recogiendo percepciones de las y los estudiantes.

Materiales:

- ⚙ Proyector.
- ⚙ Fotografías del curso de los principales momentos vividos durante los talleres.
- ⚙ Pelota liviana.

CONSIDERA...

- ⚙ Desde la primera sesión el manual orienta la compilación de imágenes que evidencie el proceso de aprendizaje de las y los estudiantes. Utiliza ésta información para el cierre, esto permite conectar con la vivencia y activar a las y los estudiantes para la reflexión.
- ⚙ Procura que al proyectar las imágenes todas y todos se vean representados en algún momento.



1. Inicia comentando al curso que has preparado un regalo especial para la sesión de cierre del Programa y que consiste en un registro de imágenes con los mejores momentos vividos durante las sesiones.

2. Permite que las y los estudiantes reaccionen a cada una de las fotografías. Puedes motivarlos recordándoles momentos o situaciones.

3. Pregunta de forma general al curso:

¿Qué sintieron al ver las fotografías? ¿Qué les despertó mayor curiosidad? ¿Cuál es el mayor recuerdo del programa?

4. Posteriormente, pídeles que se pongan de pie y que formen un círculo.

5. Toma la pelota e indícales que el juego consiste en lanzar la pelota a algún compañero o compañera y al momento de recibirla la persona debe responder, en una palabra: **¿Qué significó el Programa de Educación Financiera Niñas y Niños para ti?** Comienza contestando la pregunta y lanzando la pelota.

6. El juego finaliza cuando todas y todos han participado.

Momento 3: Cierre de la sesión (30 minutos)

1. Previamente, prepara los diplomas que acrediten la participación de las y los estudiantes en el Programa de Educación Financiera para Niñas y Niños..
2. De ser posible, invita a las autoridades del colegio para que estén presentes en la entrega de los diplomas.
3. Finaliza la sesión con una convivencia.



CONSIDERA...

Es la última sesión con el curso, por lo que es importante agradecer el tiempo y la disposición que tuvieron durante todas las sesiones.

Es el momento también de invitarles para que, en la medida de sus posibilidades, sean multiplicadores de la educación financiera al interior de su establecimiento. Coméntales que existe un material que queda a disposición del colegio, como el juego Karukinka, el cual bajo la supervisión de sus profesoras y profesores pueden usar para que más jóvenes conozcan de los temas de ahorro, planificación, presupuesto, etc.

Recuérdales también del aprendizaje que tuvieron al hacer el proyecto de curso, les puede servir para muchas ideas más adelante, en su colegio, en sus proyectos con su familia, en sus proyectos de vida a futuro.

Finalmente, despédete del curso y deséales que tengan una buena salud financiera.

CIERRE

TEMA
3

CONCLUYENDO NUESTRO CAMINO POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA

CIERRE DEL PROGRAMA

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

CIERRE

1

Deja la sala ordenada para la siguiente clase



2

Recoge y guarda los materiales utilizados durante la sesión



3

Evalúa tu desempeño con el checklist propuesto



CIERRE DEL PROGRAMA

CIERRE

TEMA
3

Ahora que ya realizaste la sesión te invitamos a autoevaluar tu desempeño. Lee atentamente cada enunciado y marca "SÍ" o "NO", según consideres.

ANTES DE LA SESIÓN	SÍ	NO
Estudié los contenidos para presentar la temática con seguridad		
Preparé el material pertinente para el desarrollo de la actividad programada		
Llegué a tiempo para preparar los materiales y la disposición de la sala antes de que llegaran las y los estudiantes		
DURANTE DE LA SESIÓN		
Realicé una bienvenida cálida y motivante		
Explicé con claridad los conceptos fundamentales a trabajar durante la sesión		
Incentivé la participación de la mayoría de los estudiantes		
Logré fomentar un clima respetuoso a partir de las opiniones de las y los estudiantes		
Escuché los aportes de las y los estudiantes con una actitud de respeto		
Realicé un cierre de la actividad que clarificó y reforzó los aspectos o conceptos fundamentales de la actividad		
Mantuve una actitud motivadora durante toda la sesión		
Mantuve un tono de voz adecuado a cada circunstancia y momento de la sesión		
DESPUÉS DE LA SESIÓN		
Dejamos con las y los estudiantes el aula limpia y ordenada para la siguiente clase		
Logré introducir y hacer un seguimiento del proyecto final de manera efectiva		



CIERRE

Suma tus puntos

Por cada "SÍ" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo.

Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las y los estudiantes interioricen los contenidos.

18 A 26 PUNTOS



Buen resultado.

Revisa los aspectos que puedes mejorar para la siguiente sesión.

9 A 17 PUNTOS



Tu desempeño debe mejorar.

Recuerda que tu rol en la facilitación de las sesiones es muy importante para lograr los objetivos.

0 A 8 PUNTOS



FOSIS
Ministerio de
Desarrollo Social
y Familia

Gobierno de Chile

MANUAL

**PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA
PARA NIÑAS Y NIÑOS**