



CONEXIONES ENTRE TEMAS:

Conectese con el currículo de **Money Smart** en la aula:

Lección 3 (objetivos financieros), lección 4 (compras inteligentes), lección 5 (flujo de fondos y presupuestación) y lección 12 (¿gastar, ahorrar o donar?).

VISIÓN GENERAL DEL TEMA:

Los jóvenes son consumidores. Son influenciados por los anunciantes y por sus pares para gastar dinero en cosas que no necesitan ni quieren. A esta edad, generalmente los niños aún no tienen mucha idea del valor del dinero. La adolescencia es el momento para ayudarlos a obtener cierta responsabilidad financiera. Explique las tácticas de los anunciantes, hagan presupuestos juntos y permítale a su hijo cierto margen para que cometa errores de gastos así aprende de ellos.

DESDE EL AULA:

¿Qué es un costo de oportunidad? Un costo de oportunidad es el valor de las posibles alternativas a las que uno renuncia al tomar una decisión en vez de la otra; también se conoce como “disyuntiva”. Por ejemplo, si alguien elige comprar una prenda cara y nueva en la tienda, esa persona se está perdiendo la oportunidad de comprar un par de prendas más baratas. Por otro lado, esa persona puede tener una prenda lujosa para usar en entrevistas de trabajo; por otro lado, él o ella podría tener un par de buenas prendas para ir a entrevistas de trabajo y para trabajar todos los días.

¿Cómo me desplazo por el mercado para ser un comprador inteligente? Hay varias estrategias que los compradores inteligentes utilizan para desplazarse por el mercado. Algunas de estas estrategias incluyen (entre otras): evaluar sus necesidades y deseos antes de comprar algo, entender las tácticas de publicidad, evaluar el uso de la compra planeada, sopesar los costos de la oportunidad, entender el valor de un producto en relación a su costo, reevaluar los objetivos financieros y crear un presupuesto.

¿Qué es un presupuesto? Un presupuesto es 1) Un plan de gastos, o 2) Un registro en un periodo de tiempo de los ingresos y gastos proyectados y actuales. Los presupuestos pueden ser a corto plazo o a largo plazo. Pueden hacerse con un objetivo específico en mente, o pueden hacerse simplemente como un método para el control de las finanzas mes a mes.

¿Qué objetivos financieros son las más importantes? Los objetivos financieros varían según las personas y las situaciones. Al desarrollar objetivos financieros, una persona debe sopesar sus valores financieros. ¿Qué valores le son más preciosos a la hora de gastar dinero: educación, viajes, familia o algo más? Una persona debe evaluar también sus necesidades y sus deseos. ¿Están cubiertas todas las necesidades antes de considerar establecer un objetivo para obtener un deseo? ¿Qué tan importante es obtener ese deseo? ¿Cómo hacer un plan para obtener ese deseo?

¿Cómo llegar a los objetivos financieros? Hay varias estrategias para llegar a los objetivos financieros. Crear un presupuesto y limitar los gastos son excelentes métodos para encaminarse hacia el cumplimiento del objetivo. Evaluar su flujo de fondos (ingresos y gastos) también puede determinar si su objetivo es realista o si necesita revisar su presupuesto.



PALABRAS PARA SABER:

Presupuesto: Un plan que describe cuánto dinero espera ganar o recibir (su ingreso) y cómo lo ahorrará o gastará (sus gastos) en un cierto periodo de tiempo.

Flujo de fondos: Los ingresos y los gastos durante un período de tiempo.

Necesidad: Algo que debe tener para sobrevivir, como ropa, refugio o comida.

Costo de oportunidad: La alternativa que deja pasar para poder hacer algo más; la disyuntiva de una decisión que usted toma.

Deseo: Algo que quiere tener pero que puede vivir sin eso, como una TV o entradas para un juego de béisbol.

INICIADORES DE CONVERSACIÓN... PREGÚNTELE A SU HIJO ADOLESCENTE:

- ¿Cómo quieres gastar tu dinero?
- ¿Qué estrategias de compra has aprendido que te ayuden a protegerte y ahorrar dinero?
- ¿Cómo priorizas tus gastos? ¿Cómo eliges qué comprar y qué no, o qué dejar para más tarde?
- Si quieres algo pero aún no lo puedes pagar, ¿qué es lo que haces?

INTENTE ESTO EN CASA:

Conciencia sobre la publicidad, parte 1: Los jóvenes se dejan influenciar fácilmente por la publicidad. Mire algunos comerciales de TV y/o vea algunas publicidades de revistas o periódicos. Hable sobre las tácticas que los publicistas usan para persuadir a los consumidores que compran. Luego, hable sobre las necesidades y los deseos y de cómo los objetivos financieros personales se conjugan para convertirlo a uno en un comprador inteligente.

Construir un presupuesto: Haga un presupuesto para ayudar a su hijo o hija cumplir con un objetivo financiero a corto o a largo plazo. Por ejemplo, si su hijo o hija le pide todos los años que le compre las últimas zapatillas deportivas, hablen sobre crear un presupuesto por adelantado y constrúyanlo para que, eventualmente, pueda comprarlas por sí mismo/a.

Conversación durante la limpieza: ¿Están limpiando la casa? Mientras usted y su hijo o hija limpian la casa, tómese el tiempo para hablar sobre los artículos que planea tirar o regalar. Discuta las necesidades versus los deseos y sobre si elegiría volver a comprar un artículo si tuviera la oportunidad de volver a hacerlo.

Adivine el costo: Nuestros hijos a menudo no tienen una comprensión realista del valor de las cosas. Pídale a sus hijos que intenten adivinar el costo de los artículos en la casa. Discuta el valor de los artículos del hogar, el costo del mantenimiento y las decisiones que tomó al comprarlos.

Poder de compra, parte 1: ¿Se encuentra al medio de tomar una decisión mayor de compra, como un auto, una casa, una TV o una computadora? Explique a su hijo o hija el proceso de la toma de decisión. Piense en voz alta mientras considera las cualidades que busca en un producto, comparando precios y su estrategia de gasto.



INTENTE ESTO EN SU CIUDAD:

Conciencia sobre la publicidad, parte 2: Señale las formas en la que las tiendas intentan convencer a los consumidores de gastar más dinero: desde las publicidades de “compre uno, obtenga uno”, hasta la colocación y el color de los productos. Luego, discutan las estrategias para superar esas técnicas de persuasión.

Costo de oportunidad en el mundo real: Mientras estén comprando juntos, hablen del concepto de “costo de oportunidad” o de la idea que cuando compra algo, se está perdiendo de la “oportunidad” de alguna otra cosa. Por ejemplo, si elige comprar una prenda cara y nueva en la tienda, se está perdiendo la oportunidad de comprar un par de prendas más baratas.

Poder de compra, parte 2: ¿Salió con su hijo o hija para comprarle algo? Dele el dinero y aconséjele sobre los buenos hábitos de compra. Al final, permítale que tome la decisión de cómo gastar.

RECURSOS:

ARTÍCULOS:

- *Modelar hábitos del manejo inteligente del dinero* por The Mint: Ayuda a los niños a entender los hábitos inteligentes para gastar. <http://www.themint.org/parents/model-money-smart-habits.html> (en inglés)
- *El costo de vida* por The Mint: Entender los costos de vida, incluyendo los costos regulares y los inesperados. http://www.themint.org/parents/the_cost_of_living.html (en inglés)
- *Los niños y las donaciones* por Parent Further: Consejos para enseñar a los niños a ser caritativos con su dinero. <http://www.parentfurther.com/parenting/money/recession-parenting> (en inglés)

HERRAMIENTAS EN LÍNEA:

- *Herramienta presupuestaria en línea* por The Mint: <https://www.mint.com/t/hzpc/> (en inglés)

JUEGOS/APLICACIONES:

- *Admongo*: Analiza las publicidades y reconoce las técnicas que los publicistas usan para vender productos. <http://www.admongo.gov/> (en inglés)
- *Usted está aquí*: En donde los niños aprenden a ser consumidores inteligentes: Juegue juegos orientados a los consumidores, diseñe publicidades y aprenda a protegerse a usted mismo y a sus finanzas. <http://www.consumer.ftc.gov/sites/default/files/games/off-site/youarehere/index.html> (en inglés)