

Considerar las Donaciones que Uno Hace

Apuntes:

Resultados del Aprendizaje

Resultado no. 1: Los participantes podrán dar un ejemplo del tipo de personas que hacen donaciones.

Resultado no. 2: Los participantes podrán explicar cómo pueden incluirse las donaciones dentro del presupuesto.

Resultado no. 3: Los participantes podrán calcular cuánto van a donar.

Público

Padres

Materiales

1. Rotafolios y marcadores, o una pizarra para borrar en seco, con los marcadores correspondientes
2. Etiquetas con el nombre de cada participante (se pueden descargar de forma gratuita del sitio de Internet de Bank It)
3. Una pluma o lápiz para cada participante
4. Algo para medir el tiempo
5. Dos copias del guión sobre donaciones #2-GI-PT-Sp
6. La hoja de evaluación #2-GI-PT-Sp para cada participante
7. La hoja de apuntes #2-GI-PT-Sp para cada participante
8. Opcional: la presentación en PowerPoint PDF #2-GI-PT-Sp
9. Opcional: el material para repartir #2-GI-PT-Sp para cada participante

Tiempo

1 hora

¿Quiere más información sobre el tema y sugerencias para la capacitación?

Puede ver y descargar gratuitamente la Guía Integral para el Presentador de los Talleres en www.bankit.com/esp.

Considerar las Donaciones que Uno Hace

Apuntes:

1. Bienvenida y Esquema General (5 minutos)

Llegue temprano. Considere seriamente usar la presentación en PowerPoint PDF y el material para repartir, aunque ambos son opcionales, porque le ayudará considerablemente en la sesión. Si usa la presentación, muestre la diapositiva “Bienvenidos a Bank It” cuando los participantes entren en la sala. Salude a cada uno de ellos personalmente según vayan llegando y aprenda sus nombres. Pídales que se hagan una etiqueta con su nombre, sin los apellidos, para llevarla sobre la ropa.

Déles a los participantes una copia de la hoja para apuntes #2-GI-PT-Sp y una pluma o lápiz. Pídales que se sienten en grupos de unas 4 personas, si es posible alrededor de diferentes mesas. Luego déle la bienvenida a todo el grupo a la sesión.

Diga: Bienvenidos a Bank It, que ofrece información y recursos de aplicación en el mundo real para que los padres y sus hijos adolescentes puedan entender cuestiones monetarias, hablar de ellas y administrar su dinero con mayor facilidad. Bank It fue creado en colaboración por Capital One y Search Institute. Estoy encantado de que puedan asistir a esta sesión.

Hoy nos concentraremos en cómo considerar las donaciones que uno hace y trataremos de lograr tres objetivos. Uno: al finalizar la sesión podrán dar un ejemplo del tipo de personas que hacen donaciones. Dos: podrán explicar cómo pueden incluirse las donaciones dentro del presupuesto. Tres: podrán calcular cuánto van a donar. Si lo desean, usen la hoja de apuntes para escribir lo que vayan aprendiendo.

Al final de la sesión haremos una breve evaluación. (Si esta no es la primera sesión que usted imparte a este grupo y les dio para resolver un problema opcional al finalizar la sesión anterior, puede referirse brevemente al mismo).

Sea consciente de que hay quien piensa que ciertas personas no deben donar dinero¹, como las personas de bajos ingresos², los adolescentes³ y las personas que tengan muchos gastos. La gente que se opone a que estas personas donen dinero cree que estos grupos deben concentrarse en ahorrar y gastar el dinero en sus propias necesidades⁴.

Considerar las Donaciones que Uno Hace

Apuntes:

De todas formas, es común que a todas las edades, sea cual sea nuestro nivel socioeconómico, nos encontremos a alguien que nos pida dinero, ya sea la escuela, el comedor de caridad de la comunidad o una entidad religiosa⁵. Este módulo puede ayudar a decidir si uno quiere donar y cuándo, dependiendo de sus propias prioridades y valores.

Es esencial ser consciente de los demás y reconocer que es posible que algunos de los participantes tengan problemas monetarios, pero también hay que tener en cuenta que el rubro Donaciones es uno de los 29 estándares en educación financiera personal del programa nacional Jump\$tart para estudiantes desde el jardín de infancia hasta el último grado de la secundaria (K-12)⁶.

Enseñar a los participantes a “donar”, al igual que enseñarles a hacer presupuestos, ahorrar, e invertir debidamente, es otra forma de instarles a tomar decisiones monetarias sensatas, según lo que consideren importante en su vida.

2. Actividad: Escenificación (15 minutos)

Solicite dos voluntarios a quienes no les importe leer en voz alta y déle a cada uno el guión de donaciones. Haga que lean el guión en voz alta y, cuando acaben, pida un aplauso para los voluntarios.

Luego haga preguntas como estas: *¿Cuál fue su reacción al guión?* (Déles a los participantes tiempo para responder). *¿Cuál es la disyuntiva?* (Déles a los participantes tiempo para responder). *¿Por qué una persona estaba tan segura de la importancia de hacer donaciones?* (Déles a los participantes tiempo para responder).

Diga: *Este guión se basa en una situación real. Durante la aplicación de Bank It como proyecto piloto, una de las madres nos dijo que había dado a su hijo \$50 para que le comprara a ella un regalo el día de las madres y que el hijo se gastó todo el dinero en sí mismo. Como padres, qué pensarían si les hubiese pasado eso?* (Déles a los participantes tiempo para responder).

Pregunte: *¿Qué tipo de persona da dinero?* (Déles a los participantes tiempo para responder). En un rotafolios, escriba, “Los que valoran ayudar a los demás.”

Considerar las Donaciones que Uno Hace

Apuntes:

Diga: *Es fácil pensar que la gente que tiene más dinero es la que debe hacer más donaciones. También uno puede pensar que necesita ganar más dinero antes de empezar a donarlo, pero, como dice el guión, las personas más generosas en los Estados Unidos son los que menos dinero ganan. ¿Por qué piensan que es eso? (Dé a los participantes tiempo para responder).*

Diga: *La decisión de donar dinero no tiene que ver con lo que uno tiene, ni con el dinero que uno gana, sino con los valores de la persona.*

Como padres, podemos dar ejemplo a nuestros hijos adolescentes haciendo donaciones y ayudando a los demás. Como padres podemos ayudar a nuestros hijos a dejar de pensar en sí mismos y empezar a pensar en los demás.

3. Presentación: Razones para Hacer Donaciones (15 minutos)

En un rotafolios escriba: *Hay tres tipos de personas que hacen donaciones: 1. Los que creen que es importante hacerlo. 2. Los que quieren ayudar a los demás. 3. Los que desean mejorar su comunidad y el mundo en que viven.*

Diga: *Hay tres formas principales en que podemos dar algo a los demás (Escriba estas tres cosas en un rotafolios). Podemos: 1. Dar dinero. 2. Donar nuestras pertenencias. 3. Donar nuestro tiempo.*

Diga: *Hablen con alguien que tengan al lado. Digan su nombre y luego hablen de la última vez que ayudaron a una persona u organización. Quizás fue a un vecino o a algún enfermo. Déles a los participantes tiempo para hablarlo. Cuando acaben, pregunte: ¿Qué descubrieron en esta conversación?*

Después de hablar de lo que conversaron, diga: *Veamos con detenimiento por qué hacemos donaciones. (Escriba estas tres cosas en un rotafolios). 1. Alguien sugiere que las hagamos. 2. Decidimos hacerlo por nuestra cuenta y buscamos las causas que queremos apoyar. 3. Alguien nos pide algo.*

Diga: *Vuelvan a hablar con la misma persona. ¿En cuál de estas tres situaciones se sienten más cómodos? (Déles a los participantes tiempo para hablar). Cuando acaben, pregunte: De estas tres situaciones ¿cuál es la más incómoda para ustedes? (Déles a los participantes tiempo para responder).*

Considerar las Donaciones que Uno Hace

Apuntes:

Cuanto más sepamos sobre las donaciones y cómo funcionan, más fácil nos será encontrar lo que preferimos hacer. Pregunte: ¿Quién sabe qué es un presupuesto? (Déles a los participantes tiempo para responder). Diga: Un presupuesto es una forma de monitorear el dinero, para asegurarse de no gastar más de lo que uno gana.

¿Cuáles son algunos ejemplos de cosas que pueden incluirse en un presupuesto familiar? (Déles a los participantes tiempo para responder. Escriba lo que digan en un rotafolios. Asegúrese de incluir categorías importantes como el alquiler o pago de la hipoteca, ropa, comida y transporte).

Diga: Muchas personas que toman buenas decisiones monetarias también tienen un rubro para ahorro. Ahorran dinero cada vez que reciben sus ingresos. La gente interesada en hacer donaciones tiene un hábito similar; es decir, tiene un rubro en su presupuesto para donaciones y cada vez que reciben dinero dejan algo aparte para las causas de valor que quieren apoyar.

Sabemos que el pago del alquiler o la hipoteca representa una parte considerable del presupuesto. Si añadiéramos un rubro adicional al presupuesto para donaciones, ¿cómo sabríamos cuánto poner en él? Si miramos los resultados de la encuesta de referencia del capital social de la comunidad (Social Capital Community Benchmark Survey),⁷ vemos que las familias que ganan \$20,000 o menos al año donan alrededor del 5%.⁸

Eso equivale a 5 centavos por cada dólar. Quienes ganan entre \$75,000 y \$100,000 donan alrededor del 2%.⁹ Los que ganan más de \$100,000 anuales donan alrededor del 3%,¹⁰ es decir tres centavos de cada dólar. Los estadounidenses donan entre el 2 y el 5%¹¹ de sus ingresos; es decir, entre 2 y 5 centavos por cada dólar.

No todos dan dinero. Ese 2 a 5%¹² es un promedio que incluye a personas que no dan nada y a otras que dan más del 5%. Yo no digo que ustedes deban dar cierto porcentaje, pero me parece que es útil saber cuánto donan los demás.

Para la mayoría de la gente, es bueno comenzar con poco. Por ejemplo, consideren dar 1 centavo de cada dólar, es decir un 1%. Es poco, pero sigue siendo importante. Una vez que empiecen a dar algo, sus hijos adolescentes

Considerar las Donaciones que Uno Hace

Apuntes:

verán que es importante. Al empezar a hacer donaciones, ponen de relieve que es importante ayudar a los demás.

De hecho, cuando la economía entró en crisis en el 2009, la gente empezó a donar más.¹³ ¿Por qué? Porque cuando la gente perdió su trabajo decidió ayudar a los demás en vez de quedarse sin hacer nada.¹⁴ Muchas personas pensaron que era mejor ayudar a los demás y dejar de preocuparse de sus propios problemas.

No tienen que dar dinero, pueden dar lo que tengan, tiempo, dinero, o ambas cosas. Lo importante es que sepan qué tipo de donantes son.

Si planea entregar el material para repartir, hágalo ahora.

4. Diálogo (10 minutos)

Diga: *Tómense unos momentos para hablar con la gente a su lado. Hablen con dos o tres personas, turnándose para hablar. Quiero que hagan dos cosas: 1. Digan su nombre de pila. 2. Hablen de por qué quieren que su hijo adolescente ayude a los demás. Comiencen con la persona que se haya roto más huesos. Luego túrnense para hablar.*

5. Repaso y Evaluación (10 minutos)

Repase lo que se logró en la sesión. Pregunte: *¿Qué tipo de personas hacen donaciones?* (Repuestas: 1. Los que piensan que es importante. 2. Los que quieren ayudar a los demás. 3. Los que desean mejorar su comunidad y el mundo en que viven).

Pregunte: *¿Cuáles son las diferentes formas en que pueden dar algo a los demás?* (Respuestas: 1. Dar dinero. 2. Donar nuestras pertenencias. 3. Donar nuestro tiempo).

Pregunte: *¿Con qué forma de donación se sienten más cómodos?* (Observen que diferentes personas responderán de diferente forma. Hay una variedad de respuestas, como: 1. Alguien nos lo sugiere. 2. Decidimos hacerlo por nuestra cuenta y buscamos las causas que queremos apoyar. 3. Alguien nos pide algo).

Considerar las Donaciones que Uno Hace

Apuntes:

Pregunte: *¿Cómo pueden incluir las donaciones en su presupuesto?* (Respuesta: Asignándoles un rubro, igual que se hace con la hipoteca. Uno aparta dinero cada vez que recibe sus ingresos).

Pregunte: *¿Cómo pueden calcular cuánto dinero dar?* (Respuesta: empiecen con poco, y sepan que los estadounidenses donan un promedio de un 2 a un 5% de sus ingresos¹⁵).

Pregunte: *¿Qué tipo de donantes son ustedes?* (Respuestas: donantes cuidadosos que deciden cómo van a incluir la donación en su presupuesto, donantes generosos que apartan una cierta porción de dinero y la donan, o alguien que dona cuando se lo piden).

Diga: *Todos estos tipos de donantes son importantes. Ninguno es mejor que otro. Depende del estilo personal y las prioridades de uno.* Al final del repaso, distribuya la hoja de evaluación #2-GI-PT-Sp a cada participante.

Dé tiempo para que la completen. Recoja todas las evaluaciones después de que los participantes acaben con ellas para poder medir los resultados de la sesión.

6. Cierre (5 minutos)

Diga: *¿Qué tipo de donantes son? ¿Qué están aprendiendo sus hijos adolescentes de ustedes en este sentido? Estas son preguntas difíciles. Es cierto que queremos que nuestros hijos ayuden a los demás, pero cómo podemos enseñarles a hacerlo? Podemos hablar con ellos sobre las donaciones y podemos participar juntos como voluntarios en proyectos pequeños.*

Quizás podamos ayudar a algún familiar de edad avanzada, cocinándole algo, o comprar una tarjeta para alguien que esté enfermo, o visitar a alguien que no pueda salir de casa.

Hay muchas maneras en que podemos ayudar a los adolescentes a ser generosos. Piensen en estas dos preguntas durante la próxima semana. ¿Qué tipo de donantes son ustedes? ¿Qué tipo de donantes quieren que sus hijos adolescentes sean? Agradezca a todos su asistencia y su participación.

Considerar las Donaciones que Uno Hace

Apuntes:

Actividades Opcionales

- 1. Distribuya el Material para Repartir #2-GI-PT-Sp: Seis Formas de Ayudar a Sus Hijos Adolescentes a Donar Dinero.** Déles a los participantes esta hoja y tómese un tiempo para repasarla y dialogar sobre su contenido.
- 2. Muestre la Presentación en PowerPoint PDF #2-GI-PT-Sp.** Use dicha presentación en esta sesión de 1 hora.
- 3. Déles a los Participantes una Tarea.** Sugiera que durante la siguiente semana hablen con sus hijos adolescentes sobre por qué es importante ayudar a los demás y hacer donaciones. (Si quiere, puede preguntarles en la próxima sesión cómo les fue con esta actividad).

¿Tiene preguntas? ¿Quiere más ideas? Visite www.bankit.com/esp para ver más sugerencias y recursos.

Para Más Información

National Standards in K-12 Personal Finance Education (Washington, D.C., Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy, 2007), estándar 5 en el área de Planificación y Administración Monetaria.

Who Really Cares, por Arthur C. Brooks (Nueva York: Basic Books, 2006), 194.

“Economy Low, Generosity High”, por Wendy Koch, *USA Today*, 28 de Julio, 2009.

An Asset Builder’s Guide to Youth and Money, por Jolene Roehlkepartain (Minneapolis: Search Institute, 1999).

Fuentes

- ¹ Eugene C. Roehlkepartain, Elanah Dalyah Naftali y Laura Musegades, *Growing Up Generous: Engaging Youth in Living and Service* (Washington, D.C.: The Alban Institute, 2000), 53.
- ² Idem.
- ³ Idem.
- ⁴ Idem, 55.
- ⁵ Center on Philanthropy, “U.S. Charitable Giving Reaches \$295 Billion in 2006”, boletín de prensa, 25 de junio, 2007. Este boletín de prensa muestra que las contribuciones de particulares son

Considerar las Donaciones que Uno Hace

Apuntes:

siempre la mayor fuente de donaciones y que las personas tienden a donar primordialmente a las comunidades religiosas.

⁶ Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy, *National Standards in K-12 Personal Finance Education*, tercera edición (Washington, D.C.: Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy, 2007), 5.

⁷ Arthur C. Brooks, *Who Really Cares* (Nueva York: Basic Books, 2006), 194.

⁸ Ídem.

⁹ Ídem.

¹⁰ Ídem.

¹¹ Ídem.

¹² Ídem.

¹³ Wendy Koch, "Economy Low, Generosity High", *USA Today*, 28 de Julio, 2009.

¹⁴ Ídem.

¹⁵ Arthur C. Brooks, ídem.