



Sesión 3.9: Reconociendo y evitando estafas

Meditación para compartir

“...Así que sean prudentes como serpientes y sencillos como palomas.” (Mt. 10.16)



No te fies fácilmente de los que ofrecen mucho y no aclaran los acuerdos y condiciones o te vienen con sorpresas en el camino.

En la vida tenemos que aprender que algunas personas o instituciones actúan para sus propios intereses, por eso el adagio popular: “ojos vemos, corazones no sabemos” debemos aplicarlo para nuestras transacciones y acuerdos. En cuanto a esto nos dice el Señor, que debemos usar prudencia para evitar ser engañados.

El texto nos habla de estar alerta ante el engaño en la falsa doctrina y de alejarnos cuando abistamos el peligro; también lo podemos aplicar a situaciones de la vida en donde nos encontremos con embaucadores o posibles situaciones que nos perjudiquen en nuestro afán de progresar.

En esta sesión los y las jóvenes retoman el aprendizaje sobre los sistemas financieros, explorando las mejores opciones y descartando aquellos que por sus características son amenazantes.

Objetivo general

Conocer las ofertas financieras que tienen características de estafa y analizar información de aquellas que pueden ser confiables.

Notas para el facilitador:

- ❖ Los mentores tendrán que estar presentes y tener sus ELMs listos a compartir con los jóvenes.

Objetivos específicos

1. Conocer las propuestas financieras que tienen características de estafa.
2. Conocer elementos que identifican a una estafa partiendo de indicadores concretos.
3. Analizar los diferentes ofertas financieras que son confiables.
4. Preparar la presentación de los modelos de negocio según los requerimientos que soliciten.

Introducción

- **Tiempo:** 5 minutos
- **Materiales necesarios:** cartel con objetivos de la sesión

1. Iniciar la sesión dando la bienvenida a los jóvenes.
Esta sesión se centrará en informar a los jóvenes sobre los diferentes tipos de estafas que están presentes alrededor de ellos. Al final de esta sesión los Jóvenes conocen los tipos de estafas y consejos sobre cómo evitarlas para mantenerse financieramente seguros.
2. Después de que los jóvenes aprendan acerca de las estafas su mentor se les presentará.

Actividad: 3.9.1 Estafas más comunes

- Tiempo: 30 minutos
- **Objetivos:** Conocer las propuestas financieras que tienen características de estafa.
- **Materiales necesarios:** rota folio, marcadores y hoja de trabajo
- **Habilidades Principales:** Analisar información
- **Habilidades secundarias:** tomar decisiones informadas

Descripción

Esta actividad quiere informar a los jóvenes sobre los distintos tipos de estafas que están presentes alrededor y asesorarles sobre "banderas rojas" que buscarán a la hora de interactuar para mantenerse financieramente seguro.

Paso a paso

1. El facilitador debe comenzar preguntando a los jóvenes si conocen a alguien que ha sido víctima de una estafa. Refiérase a que las estafas son muy frecuentes y ocurren a muchas personas.
2. Mostrar rota folios de estafas a los Jóvenes. Tienen que copiar la información en su hoja de trabajo.

Tipos de estafas	Definiciones
Ponzi o pirámide	Estos fraudes de inversión son esencialmente "robar a una persona para pagar otro." Los inversionistas iniciales son pagados con dinero de los nuevos inversores. Usted puede ser encomendado para invitar a sus amigos y a su familia a invertir para ayudar a fijar los pagos más altos.
Telemarketing	Quizás el esquema más común es cuando los estafadores utilizan falsas llamadas de telemarketing. Sin la interacción cara a cara, y no hay rastro de papel, estas estafas son increíblemente difíciles de localizar. Una vez que el proyecto se ha realizado con éxito, el nombre del comprador es luego compartido con estafadores similares buscando objetivos fáciles, a veces de defraudar a la misma persona en repetidas ocasiones. Es posible que le pidan que compre algo o proporcione información personal

	confidencial
Fraude en Internet	Los fraudes por Internet están por todas partes en la web. Ventanas emergentes simulando el software de detección de virus engañará a las víctimas en la descarga de un programa antivirus falso (a un costo elevado) o un virus real que abra cualquier información en la computadora del usuario para los estafadores.
<p>Historias reales de fraude: Carta de estafas Nigeriana</p> <p>En esta estafa, se le prometió un "funcionario del gobierno" u otro alto funcionario (o sus familiares) de un país extranjero recibir una gran cantidad de dinero para proporcionar su información financiera para transferir dinero fuera del país. El autor entonces usará la información proporcionada para vaciar su cuenta bancaria. Además, el autor puede convencerlo a usted que se necesita dinero para pagar por adelantado los honorarios o sobornar a funcionarios.</p>	

3. El facilitador debe preguntar a los jóvenes si están familiarizados con cualquiera de estos tipos de estafas. Han presenciado estas estafas en su propia comunidad?

Reflexión y Discusión

De al grupo un par de minutos para discutir estas preguntas y, a continuación, invite a los grupos a compartir algunos de sus comentarios de cada pregunta con todo el grupo, aborde una pregunta a la vez.

- ❖ ¿Cuáles son algunas buenas preguntas para evitar una estafa?
- ❖ ¿Qué estafas son más comunes en tu comunidad?

Actividad: 3.9.2 La venta de “Estafas”

1. Tiempo: 35 minutos
2. **Objetivos:** Conocer elementos que identifican a una estafa partiendo de indicadores concretos.
3. **Materiales necesarios:** un rota folio y marcadores.
4. **Habilidades Principales:** Analizar información, generar estrategias.
5. **Habilidades secundarias:** tomar decisiones informadas

Descripción

Con esta actividad los participantes podrán examinar y contribuir a organizar los Jóvenes para practicar a reconocer los diferentes tipos de estafas y consejos para ayudar a evitar fraudes.

Parte 1: Estafas de Ventas

(25 minutos)

Paso a paso

1. El facilitador debe dividir el grupo en pequeños subgrupos de 4-5 jóvenes. Proporcione a cada grupo con un producto/escenario para vender a otros miembros del grupo. Esos ejemplos podrían incluir los siguientes:
 - medicina Cura milagrosa
 - El dinero del préstamo sin intereses
 - Sorpresa ganador de premio de lotería
 - Telemarketer que llama y dice que su banco fue hackeado y que necesitan verificar su información y todo lo que tienes que hacer es darles tu número de cuenta
 - Invertir en una parte de la granja y recibirán parte de los beneficios mensuales (uno que está lejos, que no se puede visitar)
 - Comprar un kit de inicio para vender cosméticos desde su casa y convencer a 5 amigos para comprar kits de inicio y usted recibe 20%
2. Deje 5 minutos para cada grupo que viene con su propia parodia a anunciar y a convencer a los otros miembros del grupo para comprar o participar en la estafa.
3. Después de que cada grupo presente, se le aplauda, y pida a todo el grupo levantar sus manos si comprarían el artículo del escenario de grupo que anuncian. Después de anunciar qué tipo de estafa el grupo ha simulado.

Discusion y reflexion

Discutir que tan fácil es ser convencido para comprar en una estafa.

Parte 2: Consejos para Evitar Estafas

(10 minutos)

Paso a paso

1. El facilitador debe escribir los consejos en papel de rota folios y mostrarlos a los jóvenes, que pueden escribir en sus hojas de trabajo.

Consejos para evitar estafas

- Si suena demasiado bueno para ser verdad, probablemente no lo es, y no debe caer en ella.
- Usted puede hacer su mejor esfuerzo para evitar fraudes al ser vigilante y consciente de su entorno y ser capaz de reconocer los falsos reclamos.
- El punto es ser cuidadoso acerca de en quién tiene confianza y mantener una buena documentación.

- No tenga miedo de hacer preguntas para aclarar las cosas que usted no entiende y comprobar las respuestas.
- Conocer al vendedor, o pregunta acerca del vendedor
- No juzgar la integridad de una persona por la forma en que él o ella suena
- Tenga cuidado con los vendedores que se aprovechan de sus temores
- Tómese su tiempo, no tenga prisa en dar su dinero o información personal
- Desconfíe de las ofertas no solicitadas
- No pierda de vista sus inversiones.
- Tenga cuidado sobre el envío de información personal a través de correo electrónico, en internet o a través de SMS.
- No tenga miedo de pedir otra opinión a personas de confianza, mentor, o institución financiera
- Pida información detallada acerca de la caridad, incluyendo nombre, dirección y número de teléfono. Contactar con ellos para más información.
- Un sitio web y elementos promocionales no son necesariamente una prueba de legitimidad

Términos que levantan Banderas rojas

- Curación milagrosa
 - Rápido
 - Antiguo remedio o nuevo descubrimiento
 - Avance Científico.
 - Ingrediente secreto
 - De forma rápida y sencilla
 - Garantía de devolución del dinero sin riesgo
2. El facilitador debe utilizar los escenarios anteriores como ejemplos para mostrar cómo un joven puede utilizar las sugerencias para evitar comprar en la estafa.

Reflexión y discusión

De al grupo un par de minutos para discutir estas preguntas y, a continuación, invite a los grupos a compartir algunos de sus comentarios de cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

- ¿Has sido tentado a comprar algo a causa de un término que levanta bandera roja? ¿Por qué crees que está usted interesado?
- ¿Fue alguno de los grupos capaces de convencerlo a usted a comprar su producto? ¿Por qué fueron tan convincentes?

Actividad: 3.9.3 Servicios financieros confiables

- Tiempo: 30 minutos
- **Objetivos:** Analizar los diferentes ofertas financieras que son confiables.
- **Materiales necesarios:** un rota folio, marcadores y hoja de trabajo.
- **Habilidades Principales:** distinguir los servicios financieros confiables
- **Habilidades secundarias:** tomar decisiones informadas; evitar estafas financieras

Descripción

El objetivo de esta actividad es que los jóvenes definan los lugares y las personas de confianza donde podrían pedir dinero prestado, mientras que también hay que entender los aspectos positivos y negativos de cada servicio.

Paso a paso

1. Facilitador debe mostrar el gráfico en un rota folios y pedir a los Jóvenes que copien en su libro de viabilidad.
2. A continuación, el facilitador debe pedir al grupo definir los aspectos positivos y negativos de tomar dinero prestado de cada uno de los siguientes:

Fuente	Positivos	Los negativos
Personal- amigos, familia o vecino		
Grupos de ahorro informal-		
La cooperación formal-		
Los bancos nacionales-		
Los bancos internacionales-		

3. El Facilitador debe contestar cualquier pregunta que los jóvenes pudieran tener.
4. Pida a los jóvenes que decidan a que fuente acudirían en las siguientes situaciones:

- Miembro de la familia está en un accidente y necesita dinero para pago de facturas en hospitales.
 - Desea ampliar su negocio mediante la adición de un nuevo socio.
 - Necesita comprar el equipo necesario para su negocio.
 - Quiere comprar una casa
5. Si hay alguna diferencia en lo que iba a hacer, algunos jóvenes tienen que discutir por qué escogieron cada opción.

Reflexión y discusión

De al grupo un par de minutos para discutir estas preguntas y, a continuación, invite a los grupos a compartir algunos de sus comentarios para cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

- ¿Qué servicios están fácilmente disponibles en su comunidad? ¿participaría en alguno de ellos?
- ¿Qué servicio sería beneficioso para usted en este momento? En 5 años? En 10 años? Dentro de 20 años?

Actividad 3.9.4 Preparando la defensa de los modelos de negocios

Tiempo: 110 minutos

Objetivo: Preparar la presentación de los modelos de negocio según los requerimientos que soliciten.

Materiales:

- 4 computadoras (PPT, Word, Excel, otro)
- Formato de modelo de negocios versión documento en Word
- Cartulina de colores
- Marcadores de varios colores
- Tijeras
- Biombo de cartoncillo para los stand
- Revistas
- Pegamento
- Cinta adhesiva
- Cinta de colores
- Impresora (Al menos debe quedar el compromiso de imprimir las versiones finales de los modelos de negocio para la audiencia posterior)
- Tarjetas con descripciones de los pájaros

Habilidades principales: comunicación, proactividad, pensamiento estratégico.

Habilidades secundarias: aplicación de la herramienta del modelo de negocio.

Descripción

Los jóvenes preparan las diferentes formas de presentación de su modelo de negocios, se sugiere que traten de ser muy creativos.

Paso a paso

1. Realice un breve repaso de los bloques de construcción en el diseño de los modelos de negocios, promueva que los participantes expliquen unos a otros los elementos
2. Antes de la sesión asegúrese de colocar una mesa con los materiales para la presentación de modelos de negocio, permítales tomar lo que necesitan, cada grupo debe preparar; Un stand, una presentación de PPT, un documento resumen en Word y su discurso.
3. Haga rondas por los grupos animándolos para que sean creativos
4. De no terminar en el tiempo establecido, asegúrese de que comisionen las tareas para el día de la presentación.

Ejercicio de preparación “Los cuatro pájaros”

Fortalecer las habilidades de persuasión.

1. Antes de la actividad seleccione a 4 voluntarios para que actúen según la descripción de los pájaros y deles las siguientes instrucciones:

Pájaro	Características	Intereses
Paloma	Pacíficas y amigables	Busca saber el efecto en la comunidad
Búho	Sabios y lógicos	Busca hechos y cifras que apoyen el razonamiento
Guacamaya	Optimista y espectacular	Busca un rostro de quién será afectado o una historia que se relacione con la meta.
Águila	Audaces y decisivas	Busca cómo se van a lograr los objetivos – el progreso - los resultados

- Se posarán en cada rama y esperaran que los grupos les digan frases, si éstas van de acuerdo a lo que ellos quieren oír entonces se quedan en esa rama y si no se mueven a la otra y así sucesivamente hasta ver cuál grupo atrae a la mayor cantidad de pájaros
2. Luego forme dos grupos y deles que deben convencer a 4 aves para que se posen en su rama, pero para lograrlo deben presentarles un proyecto para su comunidad (El proyecto será un centro de desarrollo juvenil) – explíqueles que estos pájaros solo se posan según las frases que ellas quieren escuchar:
 - Cada grupo tiene una rama asignada (Esto es al frente del salón)
 - Cada grupo debe escribir frases y usar una a la vez y por turnos

Variación: También se puede realizar la actividad en el marco de los proyectos de negocio que ya han elaborado.

3. Pida a los participantes que compartan su opinión sobre la actividad, qué creen que salió bien y porqué, o lo contrario.
4. Al final cada pájaro se presenta y da a conocer sus características e intereses y la razón por qué se posaron o no en las ramas de los grupos.

Discusión y reflexión

Todos reflexionan la importancia de conocer a nuestra audiencia, y en este caso en ambientes de negocios – Pregunte: ¿Por qué creen que es importante hablar con todos los pájaros cuando se presentan en un grupo?, ¿A qué pájaro estás atraído naturalmente? ¿Ves una diferencia en cómo un tono podría ser adaptado para afectarte?

¿Qué elementos debemos considerar para satisfacer las necesidades de información y mantener el interés de la audiencia?, ¿Qué significado tienen las ramas?

Ojo aquí puede hablar de cuidarse de los cuervos – roban tu energía, no producen nada, te entretienen, son oportunistas, más...

Promueva un espacio de preguntas para clarificar dudas o ampliar información de interés.

Cierre

- **Tiempo:** 5 minutos
- **Materiales necesarios:** cartel con objetivos de la sesión.

3. Sostenga los objetivos de la sesión y léalos. Pregunte al grupo si han completado todos los objetivos de las sesiones.

Aplicación

En esta parte, despejar toda inquietud que haya quedado no entendida o respondida.

Nuestros deseos de realizar nuestros sueños o proyectos nos llevan a olvidar los riesgos que esto acarrea, no solo debemos ver el lado positivo de las cosas sino el lado negativo de las posibles situaciones que encontremos en el camino.

Los riesgos de pérdida deben aminorarse y en especial en casos que nos encontremos ante un peligro tangible de ser engañados, por eso debemos caminar con cuidado y no dar todo por bueno, a veces caemos por no usar nuestro criterio y sentido común, aprendamos a prevenir antes de lamentarnos.