



TALLER 3ESO · 3.º ESO

Cuaderno de *actividades*

Taller de Economía

25 ACTIVIDADES · 9 TESTS CON SOLUCIONARIO · CURRÍCULO LOMLOE

EDITORIAL

profedeconomia.es

EDICIÓN

Profesorado · curso 2026/27

GENERADO

21 de mayo de 2026

CÓMO USAR ESTE CUADERNO

Este cuaderno recoge todas las **actividades prácticas** de Taller de Economía (3.º ESO), agrupadas por unidad y acompañadas del **test de autoevaluación** de cada una. Es la edición para profesorado: al final encontraréis el **solucionario** con las respuestas correctas y su comentario.

Cada actividad indica su tipo (caso, ejercicio, debate, dinámica o proyecto), la duración orientativa, el agrupamiento sugerido y los materiales necesarios. Todo está pensado para usarse tal cual o adaptarse a vuestro grupo.

El contenido se basa en el currículo básico estatal LOMLOE para Taller de Economía (Real Decreto 217/2022 (optativa de iniciación económica y emprendedora)). Conviene consultar la concreción de vuestra comunidad autónoma.

Material abierto de profedeeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Erratas y propuestas: hola@profedeeconomia.es

ÍNDICE · 9 UNIDADES

Contenido

01	Unidad 1	3 act. · test (9)
02	Unidad 2	2 act. · test (10)
03	Unidad 3	3 act. · test (9)
04	Unidad 4	3 act. · test (10)
05	Unidad 5	3 act. · test (10)
06	Unidad 6	2 act. · test (10)
07	Unidad 7	3 act. · test (10)
08	Unidad 8	3 act. · test (10)
09	Unidad 9	3 act. · test (10)

01

UNIDAD 1

CASO

50 min · 1 sesión · individual con puesta en común en grupo clase

El sábado de los 20 euros: decidir cuando no llega para todo

MATERIALES: Ficha del caso con la lista de planes del sábado y sus precios (una por estudiante) · Hoja de decisiones con tres columnas: qué elijo / qué me cuesta / a qué renuncio · Calculadora del móvil · Pizarra para el recuento final de elecciones de la clase

Planteamiento

Casi todas las semanas vivís la misma escena: tenéis algo de dinero, varias cosas que os apetecen y no llega para todas. Esta actividad coge esa escena tan normal y la convierte en el laboratorio de la primera unidad. No hay teoría que memorizar: hay un sábado, 20 €, una lista de planes y una decisión que tomar.

Lo importante no es qué elige cada uno (no hay respuesta correcta), sino darse cuenta de que **cada vez que eliges algo, estás dejando escapar otra cosa**. Eso que dejas escapar tiene nombre: coste de oportunidad. Al final de la sesión, toda la clase verá en la pizarra que con el mismo dinero y la misma lista, cada persona ha renunciado a cosas distintas, porque cada persona valora distinto.

Objetivos didácticos

- Aplicar la idea de escasez a una situación cotidiana y propia.
- Tomar decisiones con un presupuesto cerrado, sumando y restando hasta que cuadre.
- Calcular el coste de oportunidad de una elección identificando la mejor alternativa a la que se renuncia.
- Reconocer que distintas personas eligen distinto porque ordenan sus necesidades y deseos de forma diferente.

El caso

Es sábado. Tienes **20 € exactos** y ni un céntimo más (hoy no hay Bizum de tía Marta que te salve). Estos son los planes posibles del día, con su precio:

PLAN	PRECIO
Cine con un amigo (entrada)	7 €
Palomitas y refresco en el cine	6 €
Camiseta que llevas semanas mirando	15 €
Menú de hamburguesa	9 €
Recarga de datos del móvil	10 €
Ahorrar para el monopatín que quieres	lo que sobre

No te llega para todo. Tienes que decidir.

Pasos

1. **(5 min) Encuadre.** El profesor recuerda dos ideas de la unidad: la escasez (los deseos son muchos, el dinero es poco) y el coste de oportunidad (lo que renuncias al elegir). Reparte la ficha del caso.

2. **(10 min) Mi decisión.** Cada estudiante elige su combinación de planes sin pasarse de 20 €. Anota cuánto gasta en total y cuánto le sobra (si le sobra, va al ahorro del monopatín).
3. **(10 min) El coste de oportunidad.** Para la **decisión más importante** del día (la que más le ha costado tomar), cada estudiante completa la frase: “*He elegido _____, y lo que más siento haberme perdido por ello es _____*”. Esa segunda parte es el coste de oportunidad: no es todo a lo que renuncia, sino la **mejor alternativa** que descarta.
4. **(15 min) Cambian las reglas.** El profesor lanza dos giros, uno cada vez:
 - *Ahora solo tienes 12 €.* ¿Qué plan es el primero que cae? ¿Por qué ese y no otro?
 - *Mañana hay examen importante.* ¿Cambia tu reparto de hoy? Esto introduce que el tiempo también es un recurso escaso, no solo el dinero.
5. **(10 min) El mapa de la clase.** En la pizarra se cuentan cuántas personas eligieron cada plan. Casi seguro que el reparto es muy distinto entre unos y otros. El profesor cierra con la pregunta clave: *si todos teníamos los mismos 20 € y la misma lista, ¿por qué hemos elegido cosas tan diferentes?*

Para el profesorado

El objetivo no es que acierten un cálculo, sino que **verbalicen** la renuncia. El error típico es confundir “todo lo que no compro” con el coste de oportunidad; recuérdales que el coste de oportunidad es **una sola cosa**: la mejor alternativa descartada. El segundo giro (el examen de mañana) es clave para que la escasez de tiempo entre en juego: muchos descubren que un sábado de 20 € libres puede valer menos que un sábado para estudiar.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Decisión que cuadra	El reparto no supera los 20 € y las sumas son correctas	30 %
Coste de oportunidad bien identificado	Señala una única mejor alternativa descartada, no una lista	35 %
Reacción a los giros	Justifica con la idea de escasez por qué cambia (o no) su decisión	20 %
Participación en la puesta en común	Explica por qué eligió distinto que un compañero	15 %

EJERCICIO

50 min · 1 sesión · individual con puesta en común por parejas

¿Necesidad o deseo? Clasifica lo que llena tu mochila

MATERIALES: Ficha con dos columnas (necesidad / deseo) y un esquema de la pirámide de Maslow · Lápiz y goma · Pizarra para el esquema común

Planteamiento

En la primera unidad aprendemos que las personas tenemos necesidades (lo que de verdad nos hace falta para vivir) y deseos (lo que nos apetece, pero de lo que podríamos prescindir). Suena fácil, hasta que lo aplicas a tu propia vida y descubres que la frontera no está nada clara: ¿el móvil es una necesidad o un deseo? ¿Y unas zapatillas concretas de marca?

Este ejercicio no se inventa ejemplos: usa lo que llevas hoy encima y lo que has hecho desde que te levantaste. Al clasificarlo, cada uno verá que algunas cosas son necesidades para todo el mundo (comer, dormir, sentirse seguro) y otras son deseos disfrazados de necesidad.

Objetivos didácticos

- Distinguir necesidades de deseos a partir de ejemplos propios y reales.
- Reconocer que algunas necesidades son básicas (comunes a todas las personas) y otras secundarias o creadas.
- Ordenar las necesidades por importancia usando la pirámide de Maslow.
- Argumentar por qué una misma cosa puede ser necesidad para una persona y deseo para otra.

Pasos

1. **(5 min) Encuadre.** El profesor recuerda la diferencia entre necesidad y deseo y dibuja en la pizarra la pirámide de Maslow (de abajo arriba: básicas, seguridad, sociales, reconocimiento, autorrealización). Reparte la ficha.
2. **(10 min) Mi lista.** Cada estudiante escribe **diez cosas** que ha usado, comido o hecho hoy, desde que se levantó: el desayuno, el autobús, el móvil, hablar con un amigo, la sudadera, los datos del móvil, etc.
3. **(10 min) Clasificar.** Coloca cada una de las diez cosas en la columna de **necesidad** o de **deseo**. Si duda, la marca con un interrogante: esas dudas son las más interesantes.
4. **(10 min) A la pirámide.** Lleva sus cinco necesidades más claras a la pirámide de Maslow, situando cada una en su escalón. ¿Qué escalón tiene más cosas? ¿Hay algún escalón vacío?
5. **(10 min) El choque por parejas.** En parejas comparan sus listas y buscan **una cosa que uno haya puesto como necesidad y el otro como deseo**. Discuten quién tiene razón. Casi siempre descubren que los dos la tienen: depende de la situación de cada uno.
6. **(5 min) Cierre.** El profesor recoge en la pizarra las dudas más repetidas (móvil, ropa de marca, internet) y cierra con la idea clave: las necesidades básicas son parecidas para

todos, pero muchos “deseos” nos parecen necesidades porque nos hemos acostumbrado a ellos.

Para el profesorado

El momento clave es el paso 5: que dos estudiantes defiendan posturas opuestas sobre lo mismo demuestra que la frontera necesidad/deseo no es objetiva. Aprovecha el caso del móvil para introducir las necesidades creadas por el entorno y la publicidad (puente con la unidad 3). Evita validar una única respuesta correcta; el objetivo es el criterio, no la etiqueta.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Lista propia y completa	Aporta diez ejemplos reales de su propio día	25 %
Clasificación razonada	Separa necesidades y deseos con criterio, no al azar	30 %
Uso de la pirámide	Sitúa correctamente las necesidades en sus escalones	25 %
Argumentación en pareja	Defiende su clasificación y entiende la del compañero	20 %

DINÁMICA

55 min · 1 sesión · grupos pequeños (4-5)

La isla de los recursos: organizar una economía desde cero

MATERIALES: Ficha de la isla con la lista de recursos disponibles y el número de habitantes · Cartulina o folio A3 por equipo para el plan de la isla · Rotuladores

Planteamiento

¿Por qué un país produce unas cosas y no otras? ¿Quién decide quién hace cada trabajo? Estas preguntas, que parecen enormes, son las mismas que tendría que responder un grupo de personas que naufraga en una isla y empieza una economía desde cero. En esta dinámica vuestro equipo es ese grupo de náufragos.

La isla tiene recursos limitados (un poco de tierra, agua, herramientas, personas con distintas habilidades) y, como en cualquier economía, no llega para todo. Tendréis que decidir las **tres grandes preguntas** de la unidad: qué producir, cómo producirlo y para quién. No hay solución perfecta: hay decisiones, con sus ventajas y sus renuncias.

Objetivos didácticos

- Comprender que toda sociedad debe responder a las tres preguntas básicas de la economía (qué, cómo y para quién producir).
- Aplicar la idea de recursos escasos a la organización de un grupo.
- Repartir tareas y recursos tomando decisiones colectivas y justificándolas.
- Reconocer que distintas formas de organizar la isla dan lugar a sociedades distintas.

Pasos

1. **(5 min) Encuadre.** El profesor explica que toda economía responde a tres preguntas: **qué producir, cómo producir y para quién producir.** Forma equipos de 4-5 náufragos y reparte la ficha de la isla.
2. **(5 min) Conocer la isla.** Cada equipo lee sus recursos: por ejemplo, 10 habitantes, una zona de cultivo pequeña, un río, dos hachas, una red de pesca, una persona que sabe curar, dos que saben construir. Comprueban que no hay de todo.
3. **(20 min) El plan de la isla.** En la cartulina responden a las tres preguntas:
 - **¿Qué vamos a producir primero?** Comida, refugio, agua potable... ¿en qué orden y por qué?
 - **¿Cómo lo hacemos?** Quién hace cada tarea según lo que sabe hacer (división del trabajo).
 - **¿Para quién?** ¿Reparten todo por igual, según lo que cada uno trabaja, o según las necesidades de cada persona (niños, enfermos)? Le ponen un nombre a su isla.
4. **(15 min) El temporal.** El profesor lanza un imprevisto a cada equipo (una tormenta destroza el cultivo, llega otro grupo de náufragos, se rompe una herramienta clave). El equipo debe **reajustar su plan** en cinco minutos y explicar qué cambia.
5. **(10 min) Comparar islas.** Dos o tres equipos cuentan cómo repartieron el trabajo y la producción. El profesor hace ver que unas islas se parecen más a una economía donde reparten según el esfuerzo y otras según la necesidad, y que no hay una única forma “correcta”.

Para el profesorado

La riqueza de la actividad está en la tercera pregunta (“para quién”): ahí aparecen sin nombrarlas las grandes ideas de igualdad, esfuerzo y solidaridad. No las cierras tú; deja que los equipos las descubran al justificar su reparto. El temporal del paso 4 sirve para que vivan que las decisiones económicas no se toman una vez, sino que se revisan cuando cambian las circunstancias.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Respuesta a las tres preguntas	Resuelve qué, cómo y para quién con coherencia	35 %
Uso de los recursos escasos	Reparte tareas según lo que la isla tiene y necesita	25 %
Reacción al imprevisto	Reajusta el plan con sentido ante el temporal	20 %
Trabajo en equipo	Todos participan y la decisión es colectiva	20 %

TEST DE AUTOEVALUACIÓN · 9 PREGUNTAS

1. ¿De dónde nace la economía, según la unidad?

- a) Del dinero: sin dinero no hay economía.
- b) De la escasez: deseamos casi de todo, pero los medios para conseguirlo son limitados.
- c) De los gobiernos, que inventaron los impuestos.
- d) De las empresas, que producen bienes.

2. ¿Cuál de estas afirmaciones sobre la escasez es correcta?

- a) Escasez significa pobreza: solo viven en escasez las personas sin dinero.
- b) Una persona rica no vive en escasez, porque puede comprar lo que quiera.
- c) La escasez es una característica del mundo: incluso una persona rica no puede tenerlo todo ni estar en dos sitios a la vez.
- d) La escasez desaparece cuando un país produce mucho.

3. ¿Cuál de estas es una necesidad primaria?

- a) Tener el último móvil.
- b) Comer y abrigarse.
- c) Ir de viaje.
- d) Llevar ropa de marca.

4. Un corte de pelo o una clase particular son ejemplos de...

- a) Bienes, porque cubren una necesidad.
- b) Servicios, porque alguien los hace por ti y no se pueden tocar.
- c) Recursos naturales.
- d) Bienes libres.

5. ¿Cuál de estos es un bien libre?

- a) Una camiseta.
- b) El agua potable que llega a tu grifo.
- c) El aire que respiras.
- d) Un móvil.

6. En economía, ¿qué se entiende por 'capital' como recurso o factor de producción?

- a) Solo el dinero que tiene una empresa.
- b) Las cosas fabricadas por las personas que sirven para producir otras cosas, como máquinas, herramientas u ordenadores.
- c) Los recursos naturales como el agua o el petróleo.
- d) El esfuerzo físico y mental de los trabajadores.

7. El sábado tienes 20 € y eliges ir al cine (15 €) en lugar de comprarte una camiseta (18 €) que te apetecía. ¿Cuál es tu coste de oportunidad?

- a) Los 15 € que has gastado en el cine.
- b) Los 20 € que tenías en total.
- c) La camiseta a la que has renunciado.
- d) No hay coste de oportunidad porque has disfrutado del cine.

8. Según la unidad, ¿por qué se dice que el tiempo es el recurso más escaso de todos?

- a) Porque es el más caro de comprar.
- b) Porque, a diferencia del dinero, no se puede ahorrar ni recuperar.
- c) Porque solo lo tienen las personas adultas.
- d) Porque no tiene coste de oportunidad.

9. Como los recursos son escasos, toda economía debe responder a tres preguntas.

¿Cuáles son?

- a) ¿Cuándo, dónde y por cuánto?
- b) ¿Qué producir, cómo producirlo y para quién?
- c) ¿Quién manda, quién paga y quién gana?
- d) ¿Cuánto ahorrar, cuánto gastar y cuánto invertir?

02

UNIDAD 2

DINÁMICA

50 min · 1 sesión · grupo clase repartido en tres roles (familias, empresas, Estado)

El ovillo del flujo circular: la economía en un círculo de lana

MATERIALES: Un ovillo de lana grueso (o una cuerda larga) · Tarjetas de cartulina con los tres roles: FAMILIA, EMPRESA, ESTADO (una por estudiante) · Tarjetas pequeñas con los movimientos: trabajo, sueldo, compra, producto, impuesto, servicio público · Espacio despejado en el aula o el patio para hacer un círculo

Planteamiento

El flujo circular de la renta es un esquema que en el libro parece una telaraña de flechas. Esta dinámica lo saca del papel y lo pone en el suelo del aula: cada estudiante es un agente económico, y el dinero se mueve de unos a otros pasando un ovillo de lana de mano en mano. Cuando todos hayan participado, el hilo habrá dibujado en el aire el círculo del que habla la unidad, y se entiende de un vistazo que **la economía no tiene principio ni final: es un círculo que no para nunca.**

Es una actividad muy física y participativa, ideal para fijar quién es cada agente y por dónde va el dinero sin recurrir a la memorización del esquema.

Objetivos didácticos

- Identificar los tres agentes económicos (familias, empresas, Estado) y el papel de cada uno representándolo con el propio cuerpo.
- Seguir el camino del dinero y de los bienes entre los agentes hasta reconocer que forma un circuito cerrado.
- Situarse a uno mismo dentro del flujo como miembro de una familia.
- Cooperar en grupo grande respetando turnos y el papel asignado.

Pasos

- (5 min) Reparto de roles.** Cada estudiante recibe una tarjeta: la mayoría son FAMILIAS, unos cuantos forman EMPRESAS y dos o tres son el ESTADO. Se forma un círculo grande en el aula o el patio.
- (10 min) Repaso exprés.** El profesor pregunta a cada bloque qué hace: las familias trabajan y consumen, las empresas producen y contratan, el Estado cobra impuestos y devuelve servicios. Cada estudiante dice en una frase su función (“soy una familia: trabajo y compro”).
- (20 min) Tejer el flujo.** El ovillo empieza en una FAMILIA, que dice en voz alta el movimiento mientras sujeta la punta de la lana y lanza el ovillo al destinatario:
 - Familia → Empresa: “*te doy mi trabajo*”. La empresa coge el hilo.
 - Empresa → Familia: “*te pago un sueldo*”.
 - Familia → Empresa: “*con ese sueldo te compro un producto*”.
 - Familia y Empresa → Estado: “*os pago impuestos*”.
 - Estado → todos: “*os devuelvo servicios públicos: instituto, sanidad, calles*”. Cada vez que alguien recibe el ovillo, sujeta su trozo de hilo antes de pasarlo. Poco a poco se forma una red tensa en el centro del círculo.

4. **(10 min) Romper un hilo.** El profesor pide a una empresa que “cierre” (se suelta del hilo). ¿Qué pasa con las familias que cobraban de ella? Y si el Estado deja de cobrar impuestos, ¿con qué paga el instituto? Se ve, literalmente, cómo todo se afloja cuando se rompe un eslabón.
5. **(5 min) Cierre individual.** De vuelta en el sitio, cada estudiante dibuja en su cuaderno el esquema del flujo circular con tres cajas y las flechas que ha vivido, y escribe debajo: *“en este círculo, mi familia es _____ y aporta _____”*.

Para el profesorado

Conviene tener más FAMILIAS que el resto de roles (es lo realista) y solo 2-3 personas en el ESTADO. La parte más potente es el punto 4: al soltar un hilo, la red entera se mueve, y eso hace visible la interdependencia mucho mejor que cualquier explicación. Si hay poco espacio, se puede hacer con la clase de pie alrededor de las mesas.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Comprensión del rol	Explica con claridad qué hace su agente económico	30 %
Movimientos correctos	Enuncia bien qué da y qué recibe al pasar el ovillo	30 %
Esquema final	Dibuja el flujo circular con los tres agentes y flechas coherentes	25 %
Participación cooperativa	Respeto turnos y se sitúa a sí mismo en el circuito	15 %

CASO 50 min · 1 sesión · parejas

¿De dónde viene mi camiseta? Sigue el rastro de un producto

MATERIALES: Una camiseta o foto de una camiseta con su etiqueta visible · Ficha del caso con las etiquetas de tres prendas distintas · Esquema mudo del flujo circular para completar

Planteamiento

Llevas puesta una camiseta. Antes de llegar a tu armario, ese trozo de tela ha cruzado medio mundo y ha pasado por muchas manos: alguien cultivó el algodón, alguien lo hiló, una fábrica cosió la prenda, un barco la transportó, una tienda la vendió, tus padres (o tú) la pagaron. En cada paso ha intervenido un agente económico de los que estudia esta unidad: familias, empresas y, por medio, el sector público que cobra impuestos y pone normas.

Este caso te pide hacer de detective: a partir de la etiqueta de una prenda real, reconstruir su viaje y colocar cada agente en su sitio dentro del flujo circular. Cuando lo veas dibujado, entenderás que tú, al comprar y al trabajar, también eres una pieza de ese círculo.

Objetivos didácticos

- Identificar los agentes económicos (familias, empresas, sector público) en un caso real.
- Reconstruir la cadena de producción de un bien, de la materia prima al consumidor.
- Situar los flujos de bienes y de dinero dentro del esquema del flujo circular.
- Leer una etiqueta de producto como fuente de información económica (origen, fabricante).

El caso

En la etiqueta de tu camiseta pone, por ejemplo: *“100 % algodón. Hecho en Bangladés. Distribuido por una empresa con sede en España”*. Detrás de esa frase hay una historia económica completa que vais a reconstruir.

Pasos

- (5 min) Encuadre.** El profesor recuerda los tres agentes económicos y el esquema del flujo circular (familias y empresas intercambian bienes y dinero; el sector público cobra impuestos y ofrece servicios). Reparte la ficha.
- (15 min) El viaje del producto.** En parejas, ordenan las etapas del viaje de la camiseta y anotan **quién interviene** en cada una:
 - Cultivo del algodón (empresa agrícola, trabajadores).
 - Fabricación de la tela y costura (fábrica, trabajadores).
 - Transporte (empresa de logística).
 - Venta en tienda (empresa comercial).
 - Compra (familia / consumidor). En cada etapa señalan si hay un flujo de **bienes** (la prenda avanza) y un flujo de **dinero** (alguien paga).
- (15 min) Al flujo circular.** Sobre el esquema mudo, colocan a las familias, a las empresas y al sector público, y dibujan con flechas: el dinero que la familia paga por la

camiseta, el trabajo que aportan los trabajadores, los impuestos que las empresas y familias pagan al Estado.

4. **(10 min) La pregunta incómoda.** Responden en dos líneas: *¿por qué la camiseta se ha fabricado tan lejos y no aquí?* Esto introduce, a su nivel, la idea de costes y de economía global.

5. **(5 min) Puesta en común.** Dos parejas enseñan su esquema. El profesor cierra subrayando que en cada compra que hacemos movemos ese círculo entero, muchas veces sin verlo.

Para el profesorado

Usa una camiseta real (la tuya o la de un voluntario) para enganchar: leer la etiqueta en voz alta tiene mucha fuerza. La pregunta del paso 4 abre puertas a temas de la unidad 9 (consumo, sostenibilidad, condiciones laborales); no hace falta cerrarla aquí, basta con que la formulen. Vigila que no confundan flujo de bienes con flujo de dinero: van en sentidos contrarios.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Cadena bien reconstruida	Ordena las etapas del viaje del producto con lógica	25 %
Agentes identificados	Reconoce familias, empresas y sector público en el caso	30 %
Flujo circular completo	Dibuja correctamente los flujos de bienes y de dinero	30 %
Reflexión final	Aporta una explicación razonada a la pregunta del cierre	15 %

TEST DE AUTOEVALUACIÓN · 10 PREGUNTAS

1. ¿Cuáles son los tres agentes económicos básicos?

- a) Bancos, mercados y consumidores.
- b) Familias, empresas y Estado.
- c) Trabajadores, jefes y clientes.
- d) Compradores, vendedores y ahorradores.

2. ¿Qué hacen principalmente las familias en la economía?

- a) Producen bienes y los venden buscando beneficio.
- b) Consumen bienes y servicios y aportan recursos (sobre todo trabajo) a cambio de rentas.
- c) Cobran impuestos y ofrecen servicios públicos.
- d) Solo ahorran su dinero en el banco.

3. ¿Cuál es el objetivo habitual de una empresa privada?

- a) Cobrar impuestos.
- b) Obtener beneficio: que lo que ingresa por vender sea mayor que lo que gasta en producir.
- c) Repartir su dinero entre todas las familias.
- d) No ganar nunca dinero.

4. ¿Cuál de estas funciones corresponde al Estado (sector público)?

- a) Consumir y aportar trabajo a cambio de un salario.
- b) Cobrar impuestos, ofrecer servicios públicos y poner las reglas del juego económico.
- c) Producir bienes y venderlos buscando beneficio privado.
- d) Prestar dinero a las empresas a cambio de intereses.

5. Según la unidad, ¿qué es un mercado?

- a) Solo un sitio físico con puestos donde se vende fruta y verdura.
- b) Cualquier lugar o sistema, físico o digital, donde compradores y vendedores se ponen en contacto para intercambiar a cambio de un precio.
- c) Una tienda propiedad del Estado.
- d) El edificio donde un banco guarda el dinero.

6. En un mercado, ¿qué le pasa normalmente al precio cuando mucha gente quiere un producto y hay poco?

- a) El precio baja.
- b) El precio sube.
- c) El precio no cambia nunca.
- d) El producto se vuelve gratis.

7. ¿Qué muestra el flujo circular de la renta?

- a) Que el dinero se queda quieto en los bancos.
- b) Que el dinero circula sin parar entre los agentes económicos, formando un círculo que mantiene viva la economía.
- c) Que solo las empresas mueven dinero.
- d) Que el Estado no participa en la economía.

8. Según el flujo circular, ¿qué ocurre si las familias dejan de consumir?

- a) No pasa nada, porque las empresas siguen igual.
- b) Las empresas venden más y contratan a más gente.
- c) Las empresas venden menos, contratan a menos gente y el círculo se frena.
- d) El Estado deja de cobrar impuestos para siempre.

9. ¿Quién dibujó en 1758 el primer esquema de cómo circulaba la riqueza, comparándola con la circulación de la sangre?

- a) Abraham Maslow.
- b) François Quesnay, en su Tableau économique.
- c) Elizabeth Warren.
- d) Adam Smith.

10. Cuando compras algo, parte del precio es IVA. ¿A qué agente económico va ese impuesto?

- a) A la empresa que te vende.
- b) Al Estado, que lo devuelve en forma de servicios públicos.
- c) A otra familia.
- d) Al banco donde tienes tu cuenta.

03

UNIDAD 3

DEBATE

55 min · 1 sesión · dos equipos grandes + jurado, dentro del grupo clase

La publicidad, a juicio: ¿nos informa o nos manipula?

MATERIALES: Pizarra dividida en dos columnas (a favor / en contra) · Ficha con las técnicas publicitarias vistas en la unidad (repetición, testimonios de famosos, urgencia, regalo, comparación) · Móvil o portátil para recordar uno o dos anuncios concretos (opcional) · Cronómetro para los turnos

Planteamiento

A los 14 o 15 años veis cientos de anuncios al día entre el móvil, la tele y la calle, muchas veces sin daros cuenta. La unidad ha explicado cómo funciona la publicidad y qué técnicas usa para convencerlos. Esta actividad pone esas técnicas a prueba en un debate: la mitad de la clase defenderá que la publicidad **nos informa y nos ayuda a elegir**, y la otra mitad que **nos manipula y nos hace gastar de más**. Como casi siempre, la verdad está en medio, y descubrirla es el objetivo.

No se trata de ganar gritando, sino de **argumentar con ejemplos reales** y de detectar las técnicas que el otro equipo cita. Aprender a debatir sobre publicidad es aprender a defenderse de ella.

Objetivos didácticos

- Reconocer las técnicas publicitarias más habituales en anuncios reales y nombrarlas correctamente.
- Construir argumentos a favor y en contra de una afirmación, con ejemplos concretos.
- Distinguir cuándo la publicidad aporta información útil y cuándo solo busca el impulso de compra.
- Escuchar al equipo contrario, identificar sus técnicas argumentativas y responder con respeto.

Pasos

- (5 min) Encuadre y reparto.** El profesor escribe la pregunta en la pizarra: *¿La publicidad nos informa o nos manipula?* La clase se divide en dos equipos. **Importante:** el equipo no elige su postura, se la asigna el profesor por sorteo, para que tengan que defender una posición aunque no sea la suya.
- (15 min) Preparación de argumentos.** Cada equipo prepara, con la ficha de técnicas delante:
 - **Tres argumentos** que apoyen su postura.
 - **Dos ejemplos de anuncios reales** que conozcan (una marca de ropa, una bebida, un videojuego, una app).
 - **Una respuesta** preparada para el argumento más fuerte que esperan del rival.
- (20 min) El debate.** Turnos cronometrados, moderados por el profesor:
 - Apertura de cada equipo (2 min).
 - Ronda de réplicas (cada equipo responde al otro, 2 min).
 - Turno libre de preguntas cruzadas (5 min).
 - Conclusión de cada equipo (1,5 min). Mientras debaten, un pequeño **jurado** de 3 estudiantes anota qué técnicas publicitarias se han mencionado bien y qué

argumentos han sido más sólidos (no quién ha hablado más alto).

4. **(10 min) Veredicto y cierre.** El jurado expone qué argumentos le han parecido más sólidos de cada lado. El profesor cierra recogiendo la idea clave: la publicidad **a la vez** informa (te dice que un producto existe) y empuja (te incita a comprarlo ya), y el consumidor inteligente sabe quedarse con lo primero sin caer en lo segundo. Cada estudiante escribe en su cuaderno **una técnica publicitaria que, a partir de hoy, va a vigilar más** en su día a día.

Para el profesorado

Asignar la postura por sorteo es lo que hace funcionar el debate: obliga a entender el punto de vista contrario y evita que todos digan lo obvio (“la publicidad es mala”). Vigila que los ejemplos sean reales y que no se descalifique a marcas o compañeros; el respeto en el turno de palabra es parte de la nota.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Calidad de los argumentos	Argumentos claros y apoyados en ejemplos reales	30 %
Uso correcto de las técnicas	Nombra bien las técnicas publicitarias de la unidad	25 %
Escucha y réplica	Responde a lo que dice el rival, no a un guion fijo	25 %
Respeto en el turno	Mantiene el respeto y los tiempos durante el debate	20 %

PROYECTO

2 sesiones (lanzamiento y cierre) + una semana de registro

· individual con cierre en grupo clase

Reto de una semana: consumo consciente sin compras impulsivas**MATERIALES:** Plantilla de diario de consumo (una fila por compra: qué, cuánto, por qué) · Tarjeta con las cuatro preguntas del consumidor responsable · Hoja para el informe final**Planteamiento**

Es muy fácil decir “yo no compro por impulso”. Lo difícil es comprobarlo. Este proyecto te propone un reto de una semana: anotar **todo** lo que compras (chuches, datos, una app, una bebida, ropa) y, antes de pagar, pasar cada compra por cuatro preguntas que distinguen al consumidor responsable del que se deja llevar.

No se trata de no comprar nada ni de sentirte mal por gastar. Se trata de **darte cuenta** de cuándo compras porque lo necesitas y cuándo porque te aburres, porque tus amigos lo tienen o porque un anuncio te ha pillado. Al final de la semana tendrás datos de verdad sobre ti mismo, que valen mucho más que cualquier teoría.

Objetivos didácticos

- Aplicar criterios de consumo responsable a las compras reales del día a día.
- Identificar las compras impulsivas y los factores que las provocan.
- Registrar y analizar datos sobre los propios hábitos de consumo.
- Reflexionar sobre el impacto de las compras en el presupuesto y en el entorno.
- Comunicar conclusiones propias en un informe breve y honesto.

Las cuatro preguntas del consumidor responsable

Antes de cada compra: **¿lo necesito de verdad? ¿puedo pagarlo sin quedarme sin dinero para lo importante? ¿hay una opción mejor o más barata? ¿lo compraría si nadie me viera?**

Pasos

1. **Sesión de lanzamiento (20 min).** El profesor repasa las cuatro preguntas y enseña la plantilla del diario. Cada estudiante se compromete por escrito a registrar sus compras durante siete días. Importante: el reto **no** es gastar cero, es comprar con conciencia.
2. **Durante la semana (en casa).** Cada vez que el estudiante va a comprar algo, antes de pagar se hace las cuatro preguntas y anota en el diario: qué iba a comprar, cuánto costaba, qué respondió a las preguntas y si finalmente lo compró o no. También anota las veces que decidió **no** comprar.
3. **Análisis personal (en casa, antes de la sesión de cierre).** Con su diario delante, cada uno cuenta: cuánto ha gastado en total, cuántas compras fueron por necesidad y cuántas por impulso, y cuál es su “disparador” más frecuente (aburrimiento, amigos, publicidad, hambre).
4. **Sesión de cierre (35 min).** En grupos de cuatro comparten sus hallazgos sin juzgar a nadie. Cada estudiante entrega un **informe de media página** con tres apartados: *lo que gasté, lo que aprendí de mí y una cosa que voy a cambiar*. Voluntarios comparten su

disparador con la clase y el profesor recoge en la pizarra los disparadores más comunes del grupo.

Para el profesorado

Insiste desde el primer minuto en que esto **no es un castigo ni una competición de quién gasta menos**: quien no compra nada en toda la semana porque no tiene dinero también aprende, anotando lo que le habría gustado comprar. Protege la privacidad: nadie está obligado a decir en voz alta cuánto gasta. El valor pedagógico está en el autoconocimiento, no en la cifra. Conecta los disparadores comunes con las técnicas publicitarias de la unidad.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Diario completo	Registra sus compras durante toda la semana con honestidad	30 %
Uso de las preguntas	Aplica las cuatro preguntas antes de comprar	20 %
Análisis de los datos	Identifica sus compras impulsivas y su disparador principal	25 %
Informe final	Entrega un informe claro con un compromiso de cambio concreto	25 %

EJERCICIO

50 min · 1 sesión · individual

El precio por uso: ¿caro o barato de verdad?

MATERIALES: Ficha de ejercicios con tablas de productos y sus precios · Calculadora del móvil · Foto o ejemplo de una etiqueta de supermercado con el precio por kilo/litro

Planteamiento

“Esto es más barato porque cuesta menos.” Parece obvio, pero es una de las trampas más caras del consumo. Una zapatilla de 80 € que dura cuatro años puede salir más barata que una de 30 € que se rompe en tres meses. Un paquete grande de algo puede salir más caro por kilo que el pequeño. Saber comparar de verdad es una de las habilidades más útiles que te llevarás de esta unidad.

En este ejercicio vas a calcular el **precio por uso** y el **precio por unidad** (por kilo, por litro, por ración) de varios productos cotidianos. Vas a comprobar con números que el precio de la etiqueta engaña, y vas a aprender a leer ese dato pequeñito que el supermercado pone debajo del precio y casi nadie mira.

Objetivos didácticos

- Calcular el precio por unidad (por kilo, por litro, por ración) de un producto.
- Calcular el coste real de un bien teniendo en cuenta su duración (precio por uso).
- Comparar opciones de compra con criterios objetivos, no solo por el precio de etiqueta.
- Interpretar la información de las etiquetas del supermercado.

Pasos

1. **(5 min) Encuadre.** El profesor enseña una etiqueta de supermercado y señala el precio por kilo escrito en pequeño. Explica las dos ideas del día: **precio por unidad** (lo que cuesta cada kilo/litro/ración, para comparar tamaños) y **precio por uso** (el precio dividido entre las veces que lo usarás, para comparar duración).
2. **(15 min) Bloque A — precio por unidad.** El alumnado resuelve una tabla como esta:

PRODUCTO	TAMAÑO	PRECIO	PRECIO POR KILO/LITRO
Refresco lata	0,33 L	0,80 €	?
Refresco botella	2 L	1,80 €	?
Patatas bolsa pequeña	150 g	1,20 €	?
Patatas bolsa familiar	500 g	2,50 €	?

Para cada par, indican **cuál sale más barato por litro o por kilo** y si coincide con lo que parecía a primera vista.

3. **(15 min) Bloque B — precio por uso.** Resuelven casos de duración:
 - Unas zapatillas de 30 € que duran 6 meses frente a unas de 72 € que duran 3 años. ¿Cuánto cuesta cada par **al mes**?
 - Un boli de 0,50 € que escribe un mes frente a un boli de 2 € recargable que escribe un año. ¿Cuál sale mejor?

4. **(10 min) Mi caso real.** Cada estudiante elige **algo que haya comprado o quiera comprar** y calcula su precio por uso o por unidad para decidir si fue (o sería) una buena compra.
5. **(5 min) Cierre.** Puesta en común de los resultados más sorprendentes. El profesor cierra con la regla práctica: *antes de comprar, no mires solo el precio; mira cuánto te cuesta cada uso o cada kilo.*

Para el profesorado

El error típico al calcular el precio por unidad es no pasar las cantidades a la misma medida (mezclar gramos y kilos, o mililitros y litros): párate en ese paso. En el precio por uso, algunos olvidarán que hay que dividir por el mismo periodo (meses con meses). El paso 4, con un producto propio, es el que fija el aprendizaje: muchos descubren que su última compra “barata” no lo era tanto.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Cálculos correctos	Resuelve bien los precios por unidad y por uso	40 %
Comparación razonada	Elige la opción más barata de verdad y lo justifica	25 %
Caso propio	Aplica el cálculo a un producto real con sentido	25 %
Conversión de unidades	Usa la misma medida al comparar (kilos, litros, meses)	10 %

TEST DE AUTOEVALUACIÓN · 9 PREGUNTAS

1. ¿Qué diferencia al consumo inteligente del consumo impulsivo?

- a) El consumo inteligente es no comprar nunca nada por capricho.
- b) El consumo inteligente para a pensar antes de comprar (si lo necesitas, si puedes pagarlo, si has comparado, si lo usarás); el impulsivo compra de golpe y sin pensar.
- c) El consumo impulsivo es siempre más barato.
- d) No hay ninguna diferencia real entre los dos.

2. ¿En qué consiste el truco de 'esperar 24 horas'?

- a) En devolver el producto al día siguiente de comprarlo.
- b) Ante una compra que te tienta pero no necesitas, esperar un día antes de pagar; muchas veces el deseo desaparece.
- c) En comprar solo durante las primeras 24 horas de una oferta.
- d) En pagar siempre al cabo de 24 horas para que salga más barato.

3. ¿Cuál de estas es una técnica habitual de la publicidad para convencerte?

- a) Mostrar siempre el peor producto de la competencia.
- b) Crear urgencia con mensajes como '¡Solo hoy!' o '¡Últimas unidades!'.
- c) Avisar de todos los inconvenientes del producto.
- d) Recomendar que esperes y compares antes de comprar.

4. ¿Qué es la publicidad encubierta?

- a) Publicidad que se ve solo de noche.
- b) Publicidad pagada que se presenta como una opinión sincera, sin avisar de que es publicidad; es ilegal en España.
- c) Publicidad que aparece en la televisión pública.
- d) Cualquier anuncio en redes sociales.

5. ¿Cuántos años dura, desde 2022, la garantía legal de un producto nuevo en España?

- a) Un año.
- b) Dos años.
- c) Tres años.
- d) Cinco años.

6. Te compras unos auriculares nuevos y dejan de funcionar a los ocho meses sin que tú los hayas roto. ¿Qué dice la garantía legal?

- a) Que debes comprar otros, porque ya los has usado.
- b) Que la tienda tiene que arreglártelos o cambiártelos gratis.
- c) Que solo el fabricante, no la tienda, puede ayudarte.
- d) Que la garantía ya ha caducado a los ocho meses.

7. Si una tienda no te hace caso al reclamar, ¿cuál es el siguiente paso recomendado en la unidad?

- a) Dejarlo estar, porque reclamar nunca funciona.
- b) Pedir la hoja de reclamaciones, un documento oficial que toda tienda abierta al público debe tener y darte.
- c) Romper el producto delante del vendedor.
- d) Comprar otra cosa en la misma tienda.

8. ¿Qué propone la economía circular frente al modelo lineal de 'usar y tirar'?

- a) Producir y consumir todo lo posible para crear empleo.
- b) Reducir, reutilizar, reparar y reciclar para que los materiales no acaben en la basura.
- c) Comprar siempre productos nuevos y baratos.
- d) Prohibir todo el comercio.

9. ¿Qué es la 'fast fashion' o moda rápida?

- a) Ropa de lujo que dura toda la vida.
- b) Ropa muy barata que cambia cada pocas semanas, que ha disparado el consumo de ropa y se usa poco tiempo antes de tirarla.
- c) Ropa fabricada solo con materiales reciclados.
- d) Ropa de segunda mano vendida en mercadillos.

04

UNIDAD 4

CASO

50 min · 1 sesión · parejas con puesta en común en grupo clase

La caza del fraude: ¿es de verdad mi banco quien me escribe?

MATERIALES: Ficha con los cinco mensajes anonimizados (uno por pareja, incluidos en esta actividad) · Tabla de respuestas: ¿fraude o legítimo? / señales / qué hago · Pizarra para el recuento final

Planteamiento

El dinero ya casi no se toca: viaja por el móvil en tarjetas, Bizum y apps del banco. Eso es muy cómodo, pero ha abierto la puerta a un montón de engaños que buscan robaros el dinero o las claves. La unidad ha explicado qué es el phishing y cómo protegerse; esta actividad os pone delante **cinco mensajes reales** del estilo de los que recibe cualquiera, para que practiquéis lo más útil: pararse un segundo y decidir si pinchar o no.

El objetivo no es asustarse, sino entrenar el ojo. Quien sabe reconocer las cinco señales de alarma del fraude digital no va a caer en él, por muy bien hecho que esté el engaño.

Objetivos didácticos

- Reconocer las señales típicas del fraude digital (urgencia, errores de redacción, enlaces raros, petición de claves, remitente sospechoso).
- Distinguir un mensaje legítimo de un intento de phishing con ejemplos cercanos.
- Decidir la acción correcta ante un mensaje sospechoso (no pinchar, no dar claves, verificar por el canal oficial).
- Aplicar las normas básicas de seguridad con medios de pago digitales.

El caso: cinco mensajes en tu móvil

Los mensajes son **realistas pero inventados** para la actividad. Ninguna entidad real ha enviado estos textos.

1. **SMS:** *“BANCO: Hemos detectado un acceso no autorizado. Confirma tus datos en las próximas 2h o tu cuenta será bloqueada: <http://seguridad-banco-cliente.info>”*
2. **Notificación Bizum:** *“Has recibido un Bizum de 15 € de Laura Pérez. Concepto: entradas concierto.”*
3. **Correo:** *“Estimado clietne, su tarjeta a sido suspendida. Pinche aquí para reactivarla y introduzca su PIN completo y CVV.”*
4. **SMS:** *“Tu pedido de Correos no se ha podido entregar. Paga 1,79 € de aduana aquí: bit.ly/corr-eos-pago”*
5. **App del banco:** *“Tienes un cargo de 42,90 € en tu tarjeta terminada en 4417. Si no lo reconoces, ábrelo desde la app.”*

Pasos

1. **(5 min) Encuadre.** El profesor recuerda las cinco señales de alarma del fraude vistas en la unidad y reparte la ficha.
2. **(20 min) Investigación en parejas.** Para cada uno de los cinco mensajes, la pareja completa la tabla:

MENSAJE	¿FRAUDE O LEGÍTIMO?	SEÑALES QUE LO DELATAN	¿QUÉ HAGO?
1			
2			
3			
4			
5			

Regla de oro: ante la duda, **nunca se pincha el enlace ni se dan claves**; se verifica entrando uno mismo en la app oficial o llamando al teléfono que viene en la tarjeta.

- (15 min) Puesta en común.** Cada mensaje se comenta en clase. Se vota a mano alzada “fraude” o “legítimo” antes de revelar la respuesta. El profesor destaca las pistas: la urgencia del 1, las faltas de ortografía del 3 (“clietne”, “a sido”), el enlace acertado del 4, y por qué el 2 y el 5 son legítimos (no piden claves ni meten prisa).
- (10 min) Cierre.** Cada estudiante escribe su propia **regla personal anti-fraude** en una frase para pegarla en la funda del móvil. Ejemplos reales que salen en clase: *“Ningún banco me va a pedir nunca el PIN por un enlace”* o *“Si tengo prisa, es trampa: respiro y entro yo a la app”*.

Para el profesorado

Solución orientativa: **1, 3 y 4 son fraude** (phishing y smishing); **2 y 5 son legítimos** (no piden claves ni datos, solo informan). El mensaje 5 es el más interesante para debatir, porque parece alarmante pero es justo lo que hace un banco de verdad: avisar sin pedir nada. Insiste en que la señal definitiva es **¿me piden claves o que pinche con urgencia?** Si la respuesta es sí, es trampa.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Clasificación correcta	Acierta fraude/legítimo en al menos 4 de los 5 mensajes	30 %
Señales detectadas	Identifica las pistas concretas que delatan cada engaño	35 %
Acción correcta	Propone la respuesta segura (no pinchar, verificar por canal oficial)	25 %
Regla personal	Formula una norma anti-fraude clara y aplicable	10 %

EJERCICIO

50 min · 1 sesión · individual

¿Cuánto cuesta pagar a plazos? El precio del crédito

MATERIALES: Ficha de ejercicios con casos de compra al contado y a plazos · Calculadora del móvil · Pizarra

Planteamiento

“Llévatelo hoy y paga en 12 cómodos plazos.” Esta frase aparece por todas partes: en las tiendas, en las apps de móvil, en los anuncios. Suena bien, porque te llevas algo sin tener todo el dinero. Pero hay una letra pequeña: casi siempre acabas pagando más que si pagaras de golpe. Esa diferencia tiene nombre: intereses, y son el precio del dinero prestado.

En esta unidad has aprendido qué es el dinero y los medios de pago. Aquí te toca calcular, con números reales, cuánto cuesta de verdad pagar a plazos. Vas a descubrir qué es la TAE (ese porcentaje que la publicidad esconde) y por qué el dinero prestado nunca es gratis. No para asustarte con el crédito, sino para que sepas decidir cuándo merece la pena y cuándo no.

Objetivos didácticos

- Diferenciar el pago al contado del pago a plazos o aplazado.
- Calcular el coste total de una compra financiada y los intereses pagados de más.
- Entender qué indica la TAE y por qué sirve para comparar préstamos.
- Valorar cuándo conviene pagar a plazos y cuándo es mejor esperar y ahorrar.

Pasos

1. **(10 min) Encuadre.** El profesor explica con un ejemplo en la pizarra la diferencia entre pagar al contado y a plazos, e introduce la idea de **interés** (lo que pagas de más por no tener el dinero ahora) y de **TAE** (el porcentaje anual que resume el coste real de un préstamo: a mayor TAE, más caro).
2. **(15 min) Bloque A — el móvil a plazos.** Resuelven el caso:
 - Un móvil cuesta **300 € al contado**.
 - A plazos: **12 cuotas de 28 €** al mes.
 - Calculan: ¿cuánto pagan en total a plazos? ¿Cuánto pagan **de más** respecto al contado? ¿Qué porcentaje supone ese extra sobre el precio al contado?
3. **(15 min) Bloque B — comparar ofertas.** Con una tabla de tres financiaciones distintas del mismo producto (distintas cuotas y plazos), ordenan de más barata a más cara según lo que se paga en total, y comprueban que la oferta con la cuota mensual más baja **no** suele ser la más barata (porque dura más meses).
4. **(5 min) La trampa del “sin intereses”.** El profesor explica que a veces “0 % de intereses” es real, pero otras veces el producto ya viene con el precio inflado o esconde comisiones. Regla: *siempre comparar el precio total a plazos con el precio al contado*.
5. **(5 min) Cierre.** Cada estudiante escribe la conclusión en una frase: *pagar a plazos me conviene cuando _____ y no me conviene cuando _____*. Puesta en común rápida.

Para el profesorado

El concepto clave que cuesta es que la cuota baja engaña: muchos elegirán por instinto la cuota mensual más pequeña. Demuéstralo con el bloque B multiplicando cuota por número de meses delante de ellos. No demonices el crédito (a veces es necesario y razonable); el objetivo es que sepan calcular su coste y decidir con criterio. Si tienes tiempo, conecta con la unidad 5: pagar a plazos compromete el presupuesto de los meses siguientes.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Cálculo del coste total	Suma bien las cuotas y halla el total a plazos	30 %
Intereses pagados de más	Calcula correctamente la diferencia con el contado	30 %
Comparación de ofertas	Ordena las financiaciones por coste real, no por cuota	25 %
Conclusión razonada	Formula con criterio cuándo conviene pagar a plazos	15 %

DINÁMICA

55 min · 1 sesión · grupo clase por rondas, con tarjetas individuales

Del trueque al Bizum: la dinámica de la historia del dinero

MATERIALES: Tarjetas de productos para repartir (cada estudiante recibe un bien que tiene y otro que quiere) · Un puñado de objetos que harán de mercancía-dinero (por ejemplo, clips o judías) · Fichas o monedas de juego para la ronda del dinero metálico · Pizarra para el cronómetro de cada ronda

Planteamiento

¿Por qué existe el dinero? No es una pregunta tonta: durante miles de años las personas vivieron sin él. Para entender de verdad qué es el dinero, lo mejor es vivir el problema que vino a resolver. En esta dinámica la clase entera va a revivir la historia del dinero en cuatro rondas, intentando en cada una conseguir lo que necesita.

Empezaréis con el trueque (cambiar cosas por cosas) y comprobaréis lo difícil y lento que es. Luego aparecerá una “mercancía-dinero”, después el dinero metálico y, por fin, el dinero digital. En cada salto sentiréis cómo el problema se hace más fácil. Al terminar entenderéis, sin memorizar nada, qué funciones cumple el dinero y por qué fue uno de los grandes inventos de la humanidad.

Objetivos didácticos

- Comprender por qué surgió el dinero a partir de las dificultades del trueque.
- Reconocer las funciones del dinero (medio de pago, medida de valor, depósito de valor).
- Ordenar la evolución del dinero: trueque, mercancía-dinero, dinero metálico, dinero digital.
- Vivir y verbalizar las ventajas de cada forma de dinero sobre la anterior.

Pasos

1. **(5 min) Encuadre y reparto.** El profesor reparte a cada estudiante una tarjeta con **un producto que tiene** (por ejemplo, “tienes manzanas”) y **otro que necesita** (“quieres un pan”). Nadie puede conseguir lo que quiere sin intercambiar con otros.
2. **(10 min) Ronda 1 — el trueque.** Tienen cinco minutos para conseguir lo que necesitan cambiando cosas por cosas, sin dinero. La mayoría no lo logrará: para cambiar manzanas por pan, hace falta encontrar a alguien que tenga pan y quiera manzanas justo a la vez (la “doble coincidencia de necesidades”). El profesor cuenta cuántos lo consiguieron.
3. **(10 min) Ronda 2 — la mercancía-dinero.** Ahora se reparte a cada uno la misma cantidad de un objeto común (clips o judías) que todos aceptan como pago. Repiten el intercambio. De repente es mucho más fácil: ya no hace falta la doble coincidencia.
4. **(10 min) Ronda 3 — el dinero metálico.** Se cambian los clips por monedas de juego con valores distintos. El profesor introduce una compra con “cambio” (pagar con una moneda grande y devolver). Aparece la idea de medida de valor: el dinero pone precio a las cosas.
5. **(10 min) Ronda 4 — el dinero digital.** Sin objetos: el profesor lleva una “cuenta” en la pizarra y los pagos se hacen anotando (simulando un Bizum o una tarjeta). Se comenta qué se gana (rapidez, no llevar efectivo) y qué precaución hace falta (seguridad, no ver el dinero salir).

6. **(10 min) Cierre.** En la pizarra se construye entre todos la línea del tiempo del dinero y se anotan las **tres funciones** que han vivido: sirve para pagar, para medir el valor de las cosas y para guardar valor para más adelante.

Para el profesorado

El momento pedagógico clave es la frustración de la ronda 1: no la cortes antes de tiempo, deja que sientan lo ineficiente que es el trueque. Ese “qué rabia” es lo que hace que valoren el dinero. Si la clase es grande, haz las rondas por grupos a la vez. En la ronda 4, aprovecha para enlazar con la actividad del fraude digital de la unidad: el dinero que no se ve también hay que protegerlo.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Participación en las rondas	Intercambia activamente en cada fase	25 %
Comprensión del trueque	Explica por qué el trueque es difícil (doble coincidencia)	25 %
Funciones del dinero	Identifica las tres funciones del dinero al cierre	30 %
Evolución ordenada	Ordena bien las etapas en la línea del tiempo	20 %

TEST DE AUTOEVALUACIÓN · 10 PREGUNTAS

1. ¿Por qué un billete de 10 € vale 10 €, según la unidad?

- a) Porque el papel del billete vale exactamente 10 €.
- b) Porque todos confiamos en que el siguiente comercio lo aceptará: el dinero es un acuerdo de confianza.
- c) Porque el banco te da oro a cambio.
- d) Porque lo decide cada tienda por su cuenta.

2. ¿Cuál de estos es uno de los problemas del trueque que resolvió el dinero?

- a) Que era demasiado rápido.
- b) La coincidencia de deseos: que cada uno tenga lo que el otro quiere, los dos a la vez.
- c) Que se cobraban demasiados impuestos.
- d) Que no existían los bancos.

3. ¿Cuáles son las tres funciones del dinero?

- a) Comprar, vender y prestar.
- b) Medio de pago, unidad de cuenta y depósito de valor.
- c) Efectivo, tarjeta y Bizum.
- d) Ahorrar, gastar e invertir.

4. Poder poner precio a un móvil (300 €), una camiseta (20 €) y una hora de trabajo (8 €) en la misma escala es la función del dinero llamada...

- a) Medio de pago.
- b) Unidad de cuenta.
- c) Depósito de valor.
- d) Trueque.

5. ¿Cuál es la diferencia principal entre una tarjeta de débito y una de crédito?

- a) La de débito es de plástico y la de crédito de metal.
- b) Con la de débito gastas el dinero que ya tienes en tu cuenta; con la de crédito el banco te adelanta dinero que devuelves después.
- c) La de crédito solo sirve por internet.
- d) La de débito cobra siempre intereses muy altos.

6. ¿Qué es Bizum?

- a) Una moneda nueva del Banco Central Europeo.
- b) Un servicio español, creado en 2016 por la mayoría de los bancos, para enviar dinero de móvil a móvil usando el número de teléfono.
- c) Una tienda online.
- d) Un tipo de tarjeta de crédito.

7. ¿Cuál de estas tres cosas hace un banco?

- a) Fabrica billetes y monedas.
- b) Guarda el dinero de los ahorradores, presta parte de ese dinero a quien lo necesita y mueve dinero (transferencias, pagos).
- c) Cobra los impuestos del Estado.
- d) Fija el precio de todos los productos.

8. ¿Qué es el phishing?

- a) Un tipo de tarjeta de crédito para jóvenes.
- b) Un engaño en el que un correo o SMS imita a tu banco o a una empresa y, con un enlace, te lleva a una web falsa que te pide tus claves.
- c) Una comisión que cobra el banco.
- d) Un descuento en compras por internet.

9. En el 'timo del Bizum al revés' por una venta de Wallapop, alguien que dice que te va a pagar te manda en realidad una solicitud de cobro. ¿Qué pasa si la aceptas sin mirar?

- a) Recibes el dinero correctamente.
- b) En vez de recibir dinero, lo pagas tú.
- c) El banco bloquea la operación automáticamente.
- d) No pasa nada, porque Bizum es reversible.

10. ¿Cuál de estas reglas de seguridad digital es correcta?

- a) Tu banco te pedirá tus claves por SMS si hay una emergencia.
- b) Tu banco nunca te pide tus claves por mensaje, correo ni teléfono: si alguien te las pide, es un fraude.
- c) Conviene usar como PIN tu fecha de nacimiento para no olvidarlo.
- d) Es seguro pinchar los enlaces de mensajes inesperados si parecen de Correos.

05

UNIDAD 5

EJERCICIO

50 min · 1 sesión · individual con cierre en parejas

Mi primer presupuesto: a dónde se me va la paga

MATERIALES: Plantilla de presupuesto mensual (ingresos / gastos fijos / gastos variables / ahorro) · Calculadora del móvil · Historial de Bizum o de la app del banco del último mes (opcional y voluntario)

Planteamiento

La pregunta de la unidad no es *cuánto tengo*, sino *a dónde se me va*. Quien al final de la semana no sabe en qué gastó los 20 € del lunes no tiene un problema de dinero, tiene un problema de control. Este ejercicio lo arregla: vas a hacer tu **primer presupuesto mensual real**, con tus números de verdad, no con cifras inventadas para quedar bien.

Después de saber a dónde va tu dinero, vas a dar un paso más: ponerte un **objetivo de ahorro** concreto (unas zapatillas, un videojuego, una entrada) y calcular cuántos meses tardarías en conseguirlo con tu ahorro real. Lo importante es que el ejercicio te sirva la semana que viene, no para el examen.

Objetivos didácticos

- Elaborar un presupuesto mensual sencillo separando ingresos y gastos.
- Distinguir gastos fijos de gastos variables, y necesidades de deseos, con ejemplos propios.
- Calcular el ahorro como diferencia positiva entre ingresos y gastos.
- Comparar el reparto propio con la regla orientativa 50-30-20 y detectar dónde se desvía.
- Fijar un objetivo de ahorro realista y planificar cómo alcanzarlo.

Pasos

- (5 min) Encuadre.** El profesor recuerda la estructura del presupuesto y la regla 50-30-20 (50 % necesidades, 30 % deseos, 20 % ahorro). Reparte la plantilla.
- (15 min) Mis ingresos y mis gastos del último mes.** Trabajo individual con números reales:
 - **Ingresos:** paga, dinero de cumpleaños, lo que se gana echando una mano.
 - **Gastos fijos:** lo que se repite cada mes (cuota del móvil, una suscripción, el abono del autobús si lo pagas tú).
 - **Gastos variables:** lo que cambia (bocadillos, datos, ropa, salidas, micropagos en juegos). Quien quiera y pueda, mira el Bizum del último mes para ser realista.
- (10 min) Mi ahorro y la regla 50-30-20.** Calcula el ahorro (ingresos - gastos) y qué porcentaje dedica a cada bloque. Lo compara con 50-30-20 y señala la **categoría donde más se desvía** y un **gasto hormiga** que casi no notaba pero suma (ese refresco diario, esa app de 0,99 €).
- (15 min) Mi objetivo de ahorro.** Elige un objetivo concreto entre 20 € y 200 €. Completa:
 - Coste del objetivo: _____ €
 - Ahorro mensual real (del paso 3): _____ €
 - Meses necesarios (coste ÷ ahorro): _____ meses

- o Una decisión concreta para ahorrar antes (recortar qué gasto hormiga).

5. (5 min) **Cierre en parejas.** Cada pareja se enseña su plan y se pregunta una sola cosa con honestidad: “¿es realista o te estás engañando?”.

Plantilla del presupuesto mensual

BLOQUE	CONCEPTO	IMPORTE (€)
Ingresos	Paga	
	Regalos / dinero puntual	
	Pequeños trabajos	
	Total ingresos	
Gastos fijos	Cuota del móvil	
	Suscripciones	
	Transporte	
	Total gastos fijos	
Gastos variables	Comida y snacks fuera	
	Ocio y salidas	
	Ropa y caprichos	
	Micropagos en apps o juegos	
	Total gastos variables	
	AHORRO (ingresos – gastos)	

Reglas de la actividad

- **Números reales, no ideales.** Si la semana pasada gastaste 6 € en chuches, escribe 6, no 2 porque “ahora me controlo”.
- **Pagarse a uno mismo primero.** El ahorro se aparta en cuanto entra la paga, no con lo que sobre al final.
- **Objetivo que te apetezca de verdad.** Si lo eliges porque queda bien en clase, lo abandonas en una semana.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Presupuesto completo y realista	Bloques rellenos con importes coherentes y sumas correctas	30 %
Clasificación de gastos	Distingue bien fijos de variables y necesidades de deseos	20 %
Cálculo del ahorro	Resta correcta, sin inflar el ahorro	20 %
Comparación 50-30-20	Calcula porcentajes y señala el mayor desvío	15 %
Objetivo de ahorro coherente	Meses bien calculados y decisión concreta para acelerarlo	15 %

CASO

50 min · 1 sesión · individual con comparación por parejas

El viaje de fin de curso: ahorrar para una meta de verdad

MATERIALES: Ficha del caso con tres metas de ahorro de ejemplo y sus precios · Plantilla de plan de ahorro (meta, plazo, cuota mensual, ajustes) · Calculadora del móvil

Planteamiento

Ahorrar “porque sí” es muy difícil; el dinero se escurre sin darte cuenta. Ahorrar para **algo concreto** es mucho más fácil, porque cada euro que apartas te acerca a una meta que de verdad te importa. Esa es la idea más práctica de esta unidad y la que vas a poner en marcha hoy.

Vas a elegir una meta real (un viaje de fin de curso, el móvil que quieres, una consola, unas entradas) y vas a construir un plan de ahorro de verdad: cuánto cuesta, en cuántos meses lo quieres, cuánto tienes que apartar cada mes y qué gastos vas a recortar para conseguirlo. No es un ejercicio de fantasía: al salir de clase tendrás un plan que podrías empezar mañana.

Objetivos didácticos

- Fijar una meta de ahorro concreta, con su precio y su plazo.
- Calcular la cuota de ahorro mensual necesaria para alcanzar una meta.
- Ajustar el presupuesto personal recortando gastos para liberar capacidad de ahorro.
- Reconocer que las metas concretas hacen el ahorro más fácil que ahorrar sin objetivo.

El caso

Tienes una meta entre ceja y ceja. Por ejemplo: un viaje de fin de curso que cuesta **240 €** y es dentro de **8 meses**. Tus ingresos son una paga de **20 € al mes** y algún dinero suelto en cumpleaños. ¿Llegas? ¿Qué tendrías que cambiar para llegar?

Pasos

1. **(5 min) Encuadre.** El profesor recuerda la diferencia entre ahorrar sin rumbo y ahorrar para una meta, e introduce el cálculo de la **cuota mensual** = precio de la meta ÷ número de meses. Reparte la ficha.
2. **(10 min) Mi meta.** Cada estudiante elige una meta real (de la lista o propia), anota su **precio** y el **plazo** en meses que se da para conseguirla.
3. **(10 min) ¿Cuánto al mes?** Calcula la cuota de ahorro mensual que necesita. Después la compara con lo que **realmente** puede ahorrar al mes (sus ingresos menos sus gastos fijos). Aparece casi siempre un hueco: la cuota necesaria es mayor que lo que puede ahorrar.
4. **(15 min) Cerrar el hueco.** Para llegar a la meta, el estudiante decide cómo cerrar la diferencia con dos palancas:
 - **Recortar gastos:** ¿qué gasto pequeño y repetido puede reducir? (un refresco menos a la semana, menos compras de impulso).
 - **Estirar el plazo o ajustar la meta:** ¿y si se da un mes más? ¿o elige una opción más barata? Rehace el plan hasta que cuadre.

5. **(5 min) Comparar por parejas.** En parejas comparan sus planes: misma meta, distintos caminos. Comentan qué recorte les ha costado más decidir.
6. **(5 min) Cierre.** El profesor recoge la idea clave: ahorrar no es tener mucho dinero, es **apartar un poco con un objetivo claro y de forma constante**. Cada estudiante escribe el primer recorte que pondrá en marcha esta semana.

Para el profesorado

El descubrimiento más potente es el “hueco” del paso 3: ver que la meta no llega solo con deseársela obliga a tomar decisiones reales. Acompaña a quien tenga ingresos muy bajos para que la meta sea proporcional (no todos pueden ahorrar 30 €/mes): el aprendizaje del método vale igual con cifras pequeñas. Conecta con el presupuesto de la actividad existente de la unidad: el plan de ahorro es la parte que mira hacia el futuro.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Meta y plazo definidos	Fija una meta concreta con precio y plazo realistas	20 %
Cuota mensual correcta	Calcula bien lo que debe ahorrar cada mes	30 %
Ajuste del presupuesto	Cierra el hueco con recortes o ajustes razonados	30 %
Compromiso final	Concreta un primer recorte aplicable esta semana	20 %

DEBATE

50 min · 1 sesión · dos equipos + observadores, dentro del grupo clase

¿Paga fija o paga por tareas? Debate sobre cómo se gana el dinero en casa

MATERIALES: Pizarra dividida en dos columnas (paga fija / paga por tareas) · Ficha con los argumentos de partida y conceptos de la unidad (ingreso, esfuerzo, responsabilidad) · Cronómetro

Planteamiento

¿Cómo debería darse la paga en casa? Hay dos grandes modelos y casi todas las familias usan uno u otro (o una mezcla). Unos dan una **cantidad fija** cada semana o cada mes, pase lo que pase. Otros pagan **según las tareas** que haces: ayudar a poner la mesa, sacar la basura, cuidar a un hermano. Cada modelo tiene defensores y detractores, y detrás de cada uno hay una idea distinta sobre el dinero, el esfuerzo y la responsabilidad.

En este debate la clase se divide en dos equipos para defender cada modelo. No se trata de quién tiene la paga más alta, sino de pensar bien qué aprende cada persona con cada sistema: ¿que el dinero llega solo o que hay que ganárselo? ¿que las tareas de casa son un trabajo o una obligación de todos? Como verás, no hay respuesta única.

Objetivos didácticos

- Distinguir distintas formas de obtener ingresos según el esfuerzo y la responsabilidad.
- Construir argumentos a favor y en contra de un modelo, con consecuencias concretas.
- Relacionar la forma de ganar dinero con los valores que transmite (esfuerzo, corresponsabilidad).
- Debatar con respeto, escuchando y respondiendo a los argumentos del otro equipo.

Pasos

1. **(5 min) Encuadre y reparto.** El profesor escribe en la pizarra los dos modelos y asigna por sorteo cada postura a un equipo (defiendan la que defiendan, no la que prefieran). Tres estudiantes serán **observadores** y anotarán los mejores argumentos de cada lado.
2. **(15 min) Preparación.** Cada equipo, con la ficha delante, prepara:
 - **Tres argumentos** a favor de su modelo (por ejemplo, la paga fija enseña a presupuestar; la paga por tareas enseña que el dinero se gana con esfuerzo).
 - **Dos respuestas** a los argumentos que esperan del rival.
 - **Una pega** de su propio modelo y cómo la resolverían (por ejemplo, “con la paga por tareas, ¿quién paga por estudiar?”).
3. **(20 min) El debate.** Turnos cronometrados: apertura (2 min cada uno), réplicas (2 min cada uno), preguntas cruzadas (6 min) y conclusión (1,5 min cada uno). Los observadores anotan, sin participar.
4. **(10 min) Cierre.** Los observadores exponen los dos argumentos que les han parecido más sólidos de cada lado. El profesor recoge la idea clave: las dos formas tienen sentido y muchas familias mezclan (una base fija más extras por colaborar), y lo importante no es el modelo sino aprender a **administrar lo que se ingresa**. Cada estudiante escribe qué modelo defendería en su casa y por qué.

Para el profesorado

Cuida que el debate no se convierta en comparar cuánto paga recibe cada uno: redirígelo siempre hacia los **valores y las consecuencias** de cada modelo. El argumento más fino que suele salir es “¿se debe pagar por las tareas de casa, si vivir en común implica colaborar?”: acógelos, porque conecta la economía con la corresponsabilidad. Asignar las posturas por sorteo evita que todos defiendan la paga que ya tienen.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Calidad de los argumentos	Argumentos claros, con consecuencias concretas	30 %
Conexión con la unidad	Usa ideas de ingreso, esfuerzo y responsabilidad	25 %
Escucha y réplica	Responde a lo que dice el rival, no a un guion fijo	25 %
Respeto y tiempos	Mantiene el respeto y los turnos durante el debate	20 %

TEST DE AUTOEVALUACIÓN · 10 PREGUNTAS**1. ¿Qué es un presupuesto?**

- a) Una cuenta de ahorro en el banco.
- b) Una hoja donde anotas qué dinero entra (ingresos) y qué dinero sale (gastos) en un periodo, normalmente un mes.
- c) El sueldo que cobra una persona adulta.
- d) Una lista de cosas que quieres comprar.

2. ¿Cuáles son las tres partes de un presupuesto?

- a) Banco, hucha y cartera.
- b) Ingresos, gastos y ahorro.
- c) Necesidades, deseos y caprichos.
- d) Paga, regalos y trabajo.

3. ¿Cuál de estos es un gasto FIJO?

- a) Lo que gastas en chuches este mes.
- b) Una suscripción mensual a Spotify si la pagas tú.
- c) Un regalo de cumpleaños para un amigo.
- d) Lo que gastas en ropa cuando hay rebajas.

4. ¿Cómo se calcula el ahorro?

- a) $\text{Ahorro} = \text{Gastos} - \text{Ingresos}$.
- b) $\text{Ahorro} = \text{Ingresos} - \text{Gastos}$, cuando es positivo.
- c) $\text{Ahorro} = \text{Ingresos} + \text{Gastos}$.
- d) Ahorro = todo el dinero que recibes.

5. ¿Qué significa 'pagarse a uno mismo primero'?

- a) Gastar todo el dinero en lo que más te apetece antes de pagar nada más.
- b) Apartar una parte para ahorrar en cuanto entra el dinero, antes de empezar a gastar.
- c) Cobrar tú antes que tus amigos cuando pagáis algo en grupo.
- d) Esperar a ver qué sobra a final de mes para ahorrarlo.

6. Según la regla 50-30-20, ¿cómo se reparte el dinero?

- a) 50 % ahorro, 30 % necesidades, 20 % deseos.
- b) 50 % necesidades, 30 % deseos, 20 % ahorro.
- c) 50 % deseos, 30 % ahorro, 20 % necesidades.
- d) 50 % gastos fijos, 30 % impuestos, 20 % variables.

7. ¿Qué es un 'gasto hormiga'?

- a) Un gasto enorme que se hace una sola vez al año.
- b) Un gasto pequeño y repetido (un snack, un micropago) que apenas se nota pero, sumado, supone mucho dinero.
- c) El dinero que se gasta en mascotas.
- d) Un gasto fijo como una suscripción.

8. Según la unidad, ¿qué tres cosas tiene un buen objetivo de ahorro?

- a) Ser caro, lejano y difícil.
- b) Ser concreto, tener un plazo y tener un plan.
- c) Ser secreto, urgente y grande.
- d) Dependere de la suerte, de un regalo y de un premio.

9. Quieres unos cascos de 60 € y faltan 12 semanas. ¿Cuánto necesitas apartar cada semana para llegar a tiempo?

- a) 3 € por semana.
- b) 5 € por semana.
- c) 6 € por semana.
- d) 12 € por semana.

10. Según la unidad, ¿por qué importa que un joven aprenda a gestionar una paga, aunque sea pequeña?

- a) Porque cuanto más grande es la paga, mejor se aprende.
- b) Porque enseña el mecanismo (el dinero es limitado, cada elección tiene un coste, apartar hoy permite conseguir algo mañana), y equivocarse con 5 € sale más barato que con una nómina.
- c) Porque así no hace falta estudiar economía nunca más.
- d) Porque las familias dejan de dar dinero a sus hijos.

06

UNIDAD 6

DINÁMICA

55 min · 1 sesión · grupos pequeños (3-4)

Feria de ideas: convierte un problema del instituto en un negocio

MATERIALES: Una cartulina o folio A3 por equipo para la ficha de la idea · Rotuladores de colores · Plantilla con las cinco preguntas: qué, para quién, cómo, recursos, forma jurídica · Tres gomets o pegatinas por estudiante para la votación final

Planteamiento

Detrás de casi todo lo que usas cada día hay una empresa: alguien que un día tuvo una idea, organizó unos recursos y se arriesgó a probarla. En esta dinámica vais a hacer ese primer paso, pero empezando por donde se debe empezar: **no por la idea, sino por el problema**. Cada equipo buscará un problema real del instituto o del barrio y lo convertirá en una idea de negocio sencilla, eligiendo además qué forma jurídica tendría (autónomo, sociedad o cooperativa).

Al final montamos una pequeña feria: cada equipo enseña su idea en una cartulina y la clase vota con pegatinas las más prometedoras. No se trata de crear la empresa del año, sino de entender que emprender es **resolver un problema de alguien**.

Objetivos didácticos

- Entender que una idea de negocio nace de un problema o necesidad real, no al revés.
- Convertir una idea en un proyecto sencillo respondiendo a qué, para quién y cómo.
- Distinguir los tipos básicos de empresa (autónomo, sociedad, cooperativa) y elegir el más adecuado.
- Reconocer los ingredientes de un proyecto emprendedor: idea, cliente, recursos y riesgo.
- Trabajar en equipo y presentar una idea de forma clara y breve.

Pasos

- (5 min) Encuadre.** El profesor recuerda los ingredientes de un proyecto (idea, cliente, recursos, riesgo) y las tres formas jurídicas básicas. Se forman equipos de 3-4.
- (10 min) Cazar el problema.** Cada equipo apunta **cinco problemas reales** de su entorno: el bar del recreo, el aburrimiento en los descansos, los residuos, la falta de planes para jóvenes en el barrio, los libros usados que nadie aprovecha... De los cinco, eligen **uno**.
- (20 min) De problema a idea.** El equipo rellena la ficha en la cartulina respondiendo a cinco preguntas:
 - **¿Qué ofrecemos?** Un bien o un servicio que resuelva ese problema.
 - **¿Para quién?** Quién es el cliente concreto (no “todo el mundo”).
 - **¿Cómo lo hacemos?** Qué pasos básicos hacen falta.
 - **¿Qué recursos necesitamos?** Personas, materiales, dinero, tiempo.
 - **¿Qué forma jurídica tendría?** Autónomo si es una persona sola, sociedad si son varios socios con dinero, cooperativa si lo montan entre todos por igual. Justifican la elección en una frase. Le ponen un nombre a la empresa.

4. **(15 min) La feria de ideas.** Las cartulinas se cuelgan por el aula. La mitad del equipo se queda al lado de su cartulina explicando la idea a quien pase; la otra mitad recorre las demás y reparte sus gomets en las ideas que más le convencen (no se vota la propia). Luego se cambian los roles.
5. **(5 min) Recuento y cierre.** Se cuentan los gomets. Las dos ideas más votadas explican en 30 segundos **qué problema resuelven y para quién**. El profesor cierra subrayando que las ideas ganadoras no suelen ser las más originales, sino las que tienen un **cliente claro y un problema de verdad**.

Para el profesorado

La trampa más habitual es empezar por la solución (“queremos hacer una app”). Cuando un equipo lo haga, pregúntale: *¿qué problema resuelve esa app? ¿de quién?* Si no saben responder, vuelven al paso 2. Empuja a concretar el cliente: “los jóvenes” no es un cliente; “los de 1.º y 2.º de la ESO que se aburren en el recreo de lluvia” sí lo es.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Problema real y bien definido	Parten de un problema concreto y observable, no de la solución	25 %
Idea coherente	Qué, para quién y cómo encajan entre sí	30 %
Forma jurídica justificada	Eligen una forma adecuada y explican por qué	20 %
Presentación en la feria	Explican la idea con claridad y brevedad	15 %
Trabajo en equipo	Todos participan en la ficha y en la feria	10 %

PROYECTO

3-4 sesiones + una jornada de venta · grupos pequeños (4-5)

Monta tu mini-empresa: del plan a la venta real en una jornada solidaria

MATERIALES: Plantilla de plan de empresa (producto, costes, precio, roles, previsión de ventas) · Hoja de cuentas para registrar gastos e ingresos · Materiales del producto elegido (según cada equipo) · Caja para el dinero y cambio en efectivo

Planteamiento

Una cosa es estudiar qué es una empresa y otra muy distinta es montar una y vender de verdad. En este proyecto cada equipo crea una mini-empresa que funciona del principio al fin: tendréis un producto o servicio sencillo, calcularéis cuánto cuesta y a qué precio venderlo, os repartiréis los trabajos como en una empresa real (producción, ventas, cuentas, comunicación) y, el día clave, montaréis un puesto y venderéis de verdad en una jornada del centro.

Lo más importante no es ganar mucho dinero, sino vivir el ciclo completo: la idea, la inversión inicial, los costes, el precio, el riesgo de que sobre producto, las cuentas finales. Al cerrar las cuentas decidiréis qué hacer con el beneficio (por ejemplo, una causa solidaria del centro). Saldréis sabiendo, por experiencia propia, qué es emprender y por qué da respeto.

Objetivos didácticos

- Recorrer el ciclo completo de una empresa: idea, costes, precio, venta y resultado.
- Calcular costes, fijar un precio de venta que cubra los costes y prever ingresos.
- Organizar un equipo por funciones, asumiendo cada uno una responsabilidad.
- Registrar gastos e ingresos y calcular el beneficio o la pérdida real.
- Reflexionar sobre el riesgo, el trabajo en equipo y el destino del beneficio.

Pasos

- 1. Sesión 1 — La idea y el plan (50 min).** Cada equipo elige un producto o servicio sencillo y barato de producir (limonada y galletas, marcapáginas, un servicio de envoltura de regalos, pulseras, una “tómbola” de manualidades). Rellena el plan de empresa: qué venden, a quién, qué necesitan comprar y cuánto cuesta cada unidad.
- 2. Sesión 2 — Costes y precio (50 min).** El equipo calcula el **coste por unidad** (todo lo que gastan dividido entre las unidades que harán), fija un **precio de venta** que cubra ese coste y deje un pequeño margen, y hace una **previsión**: si venden todo, ¿cuánto ingresan? ¿y si solo venden la mitad? Reparten los **roles**: producción, ventas, cuentas y comunicación (cartel del puesto).
- 3. Fuera del aula — Preparación.** Cada equipo prepara el producto y el cartel. La inversión inicial debe ser muy pequeña (acordada con el profesor); nadie debe gastar dinero importante.
- 4. La jornada de venta.** Se montan los puestos en un espacio del centro (recreo, jornada de puertas abiertas). Cada equipo vende su producto, atiende a los clientes, da el cambio y anota cada venta en su hoja de cuentas.

5. **Sesión 3 – Cerrar las cuentas (50 min).** Cada equipo suma sus **ingresos**, resta sus **gastos** y calcula su **beneficio o pérdida**. Compara el resultado real con la previsión: ¿acertaron? ¿qué falló? Deciden, de forma acordada, qué hacen con el beneficio (devolver la inversión y donar el resto, por ejemplo).
6. **Cierre y presentación (dentro de la sesión 3).** Cada equipo cuenta a la clase en dos minutos: qué vendieron, cuánto ganaron o perdieron y la lección más importante que se llevan.

Para el profesorado

Mantén la inversión inicial mínima y supervisada: el proyecto no puede depender del bolsillo de las familias. El aprendizaje más fuerte aparece cuando algo **no** sale como esperaban (sobra producto, el precio era bajo, un cliente quería fiado): no lo evites, es oro pedagógico. Coordina la jornada de venta con el centro y, si es posible, acuerda de antemano un fin solidario para los beneficios, que da sentido al esfuerzo. Insiste en que la pérdida también es un resultado válido y muy instructivo.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Plan de empresa	Producto, costes y precio bien planteados	25 %
Cálculo de costes y precio	Fija un precio que cubre costes con margen razonable	20 %
Organización por roles	El equipo se reparte funciones y todos cumplen la suya	20 %
Cuentas finales	Calcula bien el beneficio o pérdida y lo compara con la previsión	20 %
Reflexión final	Extrae una lección clara de la experiencia	15 %

TEST DE AUTOEVALUACIÓN · 10 PREGUNTAS**1. ¿Qué es una empresa?**

- a) Un edificio grande con muchas oficinas.
- b) Una organización que combina recursos (personas, dinero, máquinas, conocimiento) para producir bienes o servicios y venderlos.
- c) Una persona que solo compra cosas.
- d) Una institución del Estado que cobra impuestos.

2. ¿Qué es el beneficio de una empresa?

- a) Todo el dinero que ingresa por sus ventas.
- b) Lo que le queda después de pagar todos los gastos (sueldos, materiales, local, luz).
- c) El dinero que recibe del Estado.
- d) El número de productos que vende.

3. Según la unidad y el INE, ¿cómo es la empresa española típica?

- a) Una gran multinacional con miles de empleados.
- b) Muy pequeña: más de la mitad de las empresas no tienen ni un solo empleado (una persona trabajando por su cuenta).
- c) Una fábrica del sector industrial.
- d) Una empresa pública del Estado.

4. ¿Qué caracteriza a un autónomo (empresario individual)?

- a) Que reparte las decisiones con muchos socios.
- b) Que una sola persona monta y lleva su actividad, toma todas las decisiones y asume todo el riesgo.
- c) Que nunca puede ganar dinero.
- d) Que pertenece siempre a una cooperativa.

5. ¿Cuál es la regla característica de una cooperativa?

- a) Manda más quien más dinero ha puesto.
- b) 'Una persona, un voto': todos los socios deciden por igual, ponga mucho o ponga poco.
- c) Solo decide el fundador.
- d) Las decisiones las toma el Estado.

6. ¿Qué es la economía social?

- a) Las empresas que solo venden por internet.
- b) Un conjunto de empresas y organizaciones (cooperativas, asociaciones, fundaciones) que ponen a las personas por delante del beneficio y suelen reinvertir lo ganado en su misión.
- c) Las empresas que más beneficios reparten entre sus dueños.
- d) Las ayudas que da el Estado a las familias.

7. ¿Cuáles son los tres ingredientes de emprender?

- a) Suerte, dinero y contactos.
- b) Iniciativa, organización de recursos y riesgo.
- c) Estudios, experiencia y edad.
- d) Idea, oficina y empleados.

8. Según los estudios citados en la unidad, ¿cómo son la mayoría de las empresas que sobreviven varios años?

- a) Creadas por un genio solitario de unos 20 años.
- b) Creadas por equipos de dos a cuatro personas, y la edad media de quien funda una empresa de éxito ronda los 45 años.
- c) Creadas siempre por una sola persona muy rica.
- d) Creadas por el Estado.

9. ¿Qué es una idea de negocio?

- a) Cualquier deseo de ganar dinero rápido.
- b) Una manera de resolver un problema o cubrir una necesidad de alguien dispuesto a pagar por ello.
- c) Un préstamo que pide una empresa.
- d) El nombre de una empresa.

10. Al convertir una idea en proyecto, ¿por qué no sirve decir que tu producto es 'para todo el mundo'?

- a) Porque la ley lo prohíbe.
- b) Porque cuanto más claro tengas a quién te diriges (tu cliente), mejor: no es lo mismo un servicio para estudiantes que para personas mayores.
- c) Porque así pagas menos impuestos.
- d) Porque los productos solo pueden venderse a una persona.

07

UNIDAD 7

EJERCICIO

55 min · 1 sesión · individual con revisión cruzada en parejas

Mi primer currículum: el papel que abre la puerta del trabajo

MATERIALES: Plantilla de currículum vitae sencillo (datos, formación, habilidades, experiencias, idiomas) · Lista de ejemplo de un puesto al que optar (monitor de campamento, repartidor, dependiente de fin de semana) · Ficha de revisión del 'reclutador' con 5 preguntas

Planteamiento

Pasarás buena parte de tu vida trabajando, y el primer papel que te pedirán casi siempre es el mismo: el **currículum**. La pega es que con 14 o 15 años parece que no tienes nada que poner (“si no he trabajado nunca, ¿qué escribo?”). Falso. Tienes formación, idiomas, cosas que se te dan bien y experiencias informales que cuentan más de lo que crees: cuidar a tus primos, ayudar en el negocio familiar, llevar las redes de un equipo, hacer de monitor en un campamento.

Este ejercicio te enseña a montar tu primer CV de verdad, ordenado y honesto, y a revisarlo con ojos de quien contrata. Es de esas cosas que dentro de dos o tres años vas a agradecer haber hecho ya.

Objetivos didácticos

- Elaborar un primer currículum vitae sencillo con sus apartados básicos.
- Reconocer que la formación, las habilidades y las experiencias informales también son valiosas para un CV.
- Adaptar el CV al puesto al que se opta, destacando lo más relevante.
- Revisar críticamente un CV ajeno detectando lo que ayuda y lo que sobra.

Pasos

1. **(5 min) Encuadre.** El profesor recuerda la estructura de un CV vista en la unidad y reparte la plantilla y la lista de puestos de ejemplo. Cada estudiante elige **un puesto** al que querría optar (monitor de campamento de verano, repartidor de fin de semana, dependiente en una tienda los sábados).
2. **(20 min) Redacción del CV.** Trabajo individual rellenando la plantilla:
 - **Datos de contacto:** nombre, edad, población, correo serio (nada de “gamerxxx2010@...”), teléfono.
 - **Formación:** curso actual, idiomas y nivel, cursos o títulos (carné de socorrista, mecanografía, lo que tenga).
 - **Habilidades:** tres o cuatro cosas que se le dan bien y sirven para ese puesto (responsable, buen trato con niños, ordenado, rápido aprendiendo).
 - **Experiencias:** aunque sean informales (cuidar hermanos, ayudar en un negocio familiar, voluntariado, llevar el equipo de fútbol). Si no hay ninguna laboral, se ponen estas con honestidad.
 - **Otros:** disponibilidad, carné, aficiones que digan algo útil.
3. **(15 min) Adaptar al puesto.** Cada estudiante repasa su CV y **subraya lo que más interesa para el puesto elegido**. Si se presenta a monitor de campamento, destaca el

trato con niños; si es repartidor, la responsabilidad y la puntualidad. Lo que no aporte nada al puesto, lo quita.

4. **(10 min) El reclutador.** Intercambio de CV en parejas. Cada uno hace de **reclutador** del CV del compañero y responde a la ficha de revisión:

- ¿Se entiende en 30 segundos a qué puesto se presenta?
- ¿Hay algún error de ortografía o un correo poco serio?
- ¿Qué es lo mejor que ofrece esta persona?
- ¿Qué sobra o no se entiende?
- ¿Lo llamarías para una entrevista? ¿Por qué?

5. **(5 min) Cierre.** Cada estudiante apunta **una mejora** que le ha sugerido su reclutador y la corrige.

Para el profesorado

El bloqueo típico es “no tengo experiencia”. Insiste en que toda experiencia informal cuenta si se cuenta bien, y que a esta edad lo que se valora es la actitud, no el currículum profesional. Recuerda también la importancia del **correo serio** y de la ortografía: un CV con faltas se descarta antes de leerlo. La revisión cruzada como “reclutador” es lo que más engancha; suele generar consejos muy buenos entre iguales.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
CV completo y ordenado	Todos los apartados rellenos y bien estructurados	30 %
Aprovechar lo informal	Sabe convertir experiencias no laborales en méritos	25 %
Adaptación al puesto	Destaca lo relevante para el puesto elegido	20 %
Cuidado y ortografía	Sin faltas, correo serio, presentación limpia	15 %
Revisión como reclutador	Aporta una revisión útil al compañero	10 %

DEBATE

55 min · 1 sesión · dos equipos + jurado, dentro del grupo clase

¿Nos quitarán los robots el trabajo? Debate sobre el futuro del empleo

MATERIALES: Pizarra dividida en dos columnas (destruye empleo / transforma empleo) · Ficha con ejemplos de profesiones que han desaparecido, que han nacido y que han cambiado · Cronómetro

Planteamiento

Cuando dentro de unos años busquéis trabajo, el mundo laboral no se parecerá al de vuestros padres. Hay cajeros automáticos donde antes había cajeros, apps que hacen lo que hacía una agencia, e inteligencia artificial que escribe, dibuja y traduce. La pregunta del millón es: ¿la tecnología os quitará el trabajo o simplemente cambiará el tipo de trabajo que haréis?

Hay buenos argumentos en los dos lados. Es verdad que muchas tareas se automatizan y algunos oficios desaparecen. También es verdad que cada gran avance ha creado trabajos que antes no existían (nadie era programador hace 100 años). En este debate la clase defiende las dos posturas para entender el cambio sin miedo pero sin ingenuidad, y para descubrir qué competencias os conviene cuidar para que ningún robot os las quite.

Objetivos didácticos

- Relacionar el cambio tecnológico con la aparición y desaparición de profesiones.
- Construir argumentos sobre el futuro del empleo con ejemplos concretos.
- Identificar competencias humanas difíciles de automatizar (creatividad, trato con personas, criterio).
- Debatir con respeto sobre un tema abierto, escuchando y respondiendo al rival.

Pasos

1. **(5 min) Encuadre y reparto.** El profesor escribe la pregunta y muestra tres ejemplos: una profesión casi desaparecida, una que ha nacido hace poco y una que ha cambiado mucho. Asigna por sorteo cada postura a un equipo.
2. **(15 min) Preparación.** Cada equipo prepara, con la ficha:
 - **Tres argumentos** de su postura (“la tecnología destruye empleo” / “la tecnología transforma el empleo”).
 - **Dos ejemplos reales** de profesiones (que han desaparecido o que han nacido).
 - **Una respuesta** al mejor argumento del rival.
3. **(20 min) El debate.** Turnos cronometrados: apertura (2 min), réplicas (2 min), preguntas cruzadas (6 min) y conclusión (1,5 min). Un jurado de tres estudiantes anota los mejores argumentos y los ejemplos más acertados.
4. **(15 min) Veredicto y mapa de competencias.** El jurado expone los argumentos más sólidos. El profesor cierra con la idea matizada: la tecnología **destruye unas tareas y crea otras**, y lo que protege a una persona no es un oficio concreto sino sus competencias. Entre toda la clase construyen en la pizarra una lista de **competencias difíciles de automatizar** (trabajar con personas, resolver problemas nuevos, crear,

decidir con criterio, trabajar en equipo). Cada estudiante señala una que quiere desarrollar.

Para el profesorado

Es un debate sin respuesta cerrada, y eso es lo valioso: el objetivo no es ganar, sino que salgan con una visión matizada y sin miedo paralizante. Evita las profecías catastróficas y las ingenuas por igual. El cierre con las competencias humanas es lo más útil para ellos: convierte un tema abstracto en una decisión personal (“¿qué cultivo yo?”). Conecta con la unidad 9 si surge el debate sobre empleos verdes.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Calidad de los argumentos	Argumentos claros apoyados en ejemplos reales	30 %
Ejemplos de profesiones	Aporta casos acertados de oficios que cambian	25 %
Escucha y réplica	Responde a lo que dice el rival, no a un guion fijo	25 %
Respeto y tiempos	Mantiene el respeto y los turnos durante el debate	20 %

CASO 50 min · 1 sesión · parejas

La nómina de Laura: ¿por qué cobro menos de lo que pone mi contrato?

MATERIALES: Ficha con una nómina sencilla y simplificada de ejemplo · Hoja de preguntas guiadas sobre la nómina · Calculadora del móvil

Planteamiento

Laura tiene 18 años y acaba de empezar su primer trabajo de verano. En su contrato pone que cobrará 1.000 € al mes, pero cuando le llega el primer ingreso al banco, son 880 €. ¿Le han engañado? No: es lo normal, y entenderlo es una de las cosas más útiles que te puede enseñar esta unidad antes de que te pase a ti.

Entre lo que pone el contrato (el salario **bruto**) y lo que llega al banco (el salario **neto**) hay unos descuentos: las **cotizaciones a la Seguridad Social** y la **retención de IRPF**. No es dinero que se pierde: las cotizaciones te dan derecho a sanidad, a paro y a una pensión el día de mañana, y el IRPF es el impuesto que pagamos todos según lo que ganamos. En este caso vas a leer la nómina de Laura como se lee de verdad y a descubrir a dónde va cada euro.

Objetivos didácticos

- Diferenciar el salario bruto del salario neto.
- Identificar los principales descuentos de una nómina (cotizaciones y retención de IRPF).
- Comprender que esos descuentos financian derechos y servicios (sanidad, paro, pensiones).
- Leer e interpretar una nómina sencilla.

El caso

La nómina (simplificada) de Laura:

CONCEPTO	IMPORTE
Salario bruto	1.000 €
Cotización a la Seguridad Social (trabajador)	-65 €
Retención de IRPF	-55 €
Salario neto (lo que cobra)	880 €

Pasos

1. **(10 min) Encuadre.** El profesor explica con la nómina de Laura en la pizarra la diferencia entre **bruto** (lo que la empresa paga por ti) y **neto** (lo que recibes), y qué son las dos grandes partidas que se descuentan: cotizaciones (van a la Seguridad Social) y retención de IRPF (a Hacienda).
2. **(15 min) Leer la nómina.** En parejas, responden sobre la ficha:
 - ¿Cuánto cobra Laura en bruto y cuánto en neto?

- ¿Cuánto le descuentan en total? ¿Qué porcentaje del bruto supone?
 - De ese descuento, ¿cuánto va a la Seguridad Social y cuánto a Hacienda?
3. **(10 min) ¿A dónde va mi dinero?** Por cada partida descontada, escriben qué reciben a cambio: las cotizaciones (sanidad pública, prestación por desempleo, futura pensión) y el IRPF (servicios públicos como educación, carreteras, bomberos). Conecta con la unidad 8.
4. **(10 min) Cambia el sueldo.** El profesor plantea: *si Laura cobrara 1.500 € de bruto, ¿le descontarían más o menos?* Razonan que cuanto más se gana, más se cotiza y más IRPF se retiene (el que más gana aporta más). No hace falta calcularlo exacto, solo entender la lógica.
5. **(5 min) Cierre.** Cada estudiante escribe en una frase qué le dirá a un amigo que se queje de que “le quitan parte del sueldo”. Puesta en común breve.

Para el profesorado

La confusión más común es creer que los descuentos son “dinero perdido” o un abuso. El paso 3 es el corazón de la actividad: que vean el descuento como una contribución que vuelve en forma de derechos cambia por completo su mirada sobre los impuestos. Mantén las cifras simplificadas y realistas; el objetivo no es dominar el cálculo del IRPF sino comprender la lógica bruto-neto. Es un puente natural hacia la unidad 8 (sector público e impuestos).

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Bruto y neto	Distingue y calcula bien bruto, neto y descuentos	30 %
Identificación de partidas	Reconoce cotizaciones e IRPF y a quién van	30 %
Contrapartidas	Explica qué derechos y servicios financian los descuentos	25 %
Razonamiento del cierre	Argumenta con sentido la idea de contribución	15 %

TEST DE AUTOEVALUACIÓN · 10 PREGUNTAS

1. ¿Cuál es la diferencia entre 'trabajo' y 'empleo'?

- a) Son exactamente lo mismo.
- b) El trabajo es cualquier actividad útil (se pague o no); el empleo es el trabajo que se hace a cambio de una remuneración.
- c) El empleo no necesita esfuerzo y el trabajo sí.
- d) El trabajo solo lo hacen los autónomos.

2. Según el cálculo oficial, ¿quién cuenta como persona en desempleo (parada)?

- a) Cualquier persona que no tenga empleo, incluidos los estudiantes y los jubilados.
- b) Quien no tiene empleo, está disponible para trabajar y ha buscado trabajo de forma activa.
- c) Solo quien cobra una prestación por desempleo.
- d) Quien trabaja menos de 40 horas a la semana.

3. ¿Cómo se calcula la tasa de paro?

- a) Personas paradas dividido por toda la población, por 100.
- b) Personas paradas dividido por la población activa, por 100.
- c) Personas con empleo dividido por la población activa, por 100.
- d) Personas paradas dividido por las personas con empleo, por 100.

4. ¿Qué caracteriza al trabajo por cuenta propia (autónomo)?

- a) Trabajas para una empresa que te paga un salario fijo.
- b) Trabajas para ti mismo: tus ingresos dependen de cuánto vendas, tienes más libertad pero también asumes el riesgo.
- c) No puedes ganar dinero.
- d) Siempre cobras más que un asalariado.

5. Una fábrica de coches y una empresa de construcción pertenecen al...

- a) Sector primario.
- b) Sector secundario.
- c) Sector terciario.
- d) Sector público.

6. ¿Qué sector genera la mayoría del empleo en España y en las economías avanzadas?

- a) El sector primario (agricultura, pesca).
- b) El sector secundario (industria, construcción).
- c) El sector terciario (servicios: comercio, sanidad, turismo, educación...).
- d) Ningún sector genera empleo claramente.

7. ¿Qué es el Salario Mínimo Interprofesional (SMI)?

- a) El salario máximo que puede cobrar un trabajador.
- b) La cantidad más baja que la ley permite pagar por una jornada completa; lo fija el Gobierno cada año.
- c) El salario que cobran solo los autónomos.
- d) El sueldo medio de los españoles.

8. ¿Por qué es importante trabajar siempre con contrato?

- a) Porque sin contrato se paga más dinero.
- b) Porque trabajar sin contrato es ilegal y deja al trabajador sin protección: ni paro, ni baja médica pagada, ni cotización para la jubilación.
- c) Porque el contrato no sirve para nada.
- d) Porque solo se necesita contrato a partir de los 30 años.

9. En España, ¿cuál es la edad mínima para trabajar?

- a) 14 años.
- b) 15 años.
- c) 16 años.
- d) 18 años.

10. Según la unidad, ¿cómo debería ser un buen primer currículum?

- a) Lo más largo posible, con muchas páginas.
- b) Claro, sincero y de una sola página, sin mentir en los niveles ni los idiomas.
- c) Inventando experiencia que no se tiene para parecer mejor.
- d) Solo con una foto y el nombre.

08

UNIDAD 8

DEBATE

55 min · 1 sesión · grupos pequeños (gobiernos de 3-4) + debate de grupo clase

El país de los impuestos: ¿en qué gastarías yo el dinero de todos?

MATERIALES: 100 fichas, garbanzos o gomets por equipo (representan el presupuesto público) · Tablero o folio con las 8 partidas de gasto público · Tarjetas de 'imprevisto' para la segunda ronda · Pizarra para comparar los repartos de cada gobierno

Planteamiento

Cada vez que vas al médico, enciendes una farola o caminas por una calle asfaltada, alguien lo ha pagado: somos todos, a través de los impuestos. La unidad ha explicado qué es el sector público, el Estado del bienestar y de dónde sale el dinero. En esta actividad le damos la vuelta: vosotros sois el gobierno. Tenéis **100 fichas** que representan todo lo que se recauda con impuestos, y tenéis que repartirlas entre los servicios públicos.

El problema, como siempre en economía, es que **no llega para todo**. Si ponéis más en sanidad, sobra menos para educación o carreteras. Gobernar es elegir, y al defender vuestras prioridades en el debate vais a descubrir que no hay un reparto “correcto”: hay valores distintos y discusiones legítimas. Eso es la política fiscal, vista de cerca.

Objetivos didácticos

- Entender que el presupuesto público se nutre de impuestos y es limitado.
- Reconocer los pilares del Estado del bienestar y los principales servicios públicos.
- Tomar decisiones de reparto justificando prioridades con argumentos.
- Reflexionar sobre la justicia fiscal: quién paga, cuánto y para qué.
- Defender una postura y escuchar la del resto con respeto.

Pasos

1. **(5 min) Encuadre.** El profesor recuerda de dónde salen los ingresos públicos (impuestos como IRPF e IVA) y en qué se gastan. Reparte a cada “gobierno” sus 100 fichas y el tablero con las 8 partidas:

PARTIDA DE GASTO PÚBLICO

Sanidad

Educación

Pensiones y ayudas sociales

Seguridad (policía, bomberos)

Carreteras y transporte

Medio ambiente

Cultura y deporte

Ahorro / reserva para imprevistos

2. **(15 min) El reparto.** Cada gobierno coloca sus 100 fichas en las partidas según sus prioridades. Tienen que gastar exactamente 100. Anotan en una frase **por qué** han

puesto más en unas que en otras.

3. **(10 min) El imprevisto.** El profesor saca una tarjeta de imprevisto para todos los gobiernos: “Una ola de calor colapsa los hospitales” o “Una riada destroza tres carreteras”. Cada gobierno debe **mover 15 fichas** de donde quiera para responder. ¿De qué partida las quitan? Eso muestra qué consideran prescindible.
4. **(20 min) El debate.** Cada gobierno escribe su reparto en la pizarra. Se ven las diferencias y empieza el debate moderado:
 - ¿Por qué un gobierno ha puesto el doble en sanidad que otro?
 - ¿Es justo recortar en cultura para reforzar seguridad?
 - Si subimos los impuestos, hay más fichas, pero ¿quién las paga? Aquí entra la **progresividad**: ¿es justo que quien más gana aporte un porcentaje mayor?
 - ¿Qué pasaría si mucha gente no pagara impuestos (fraude fiscal)? Menos fichas para todos.
5. **(5 min) Cierre.** Cada estudiante escribe una conclusión: “Si yo gobernara, la partida que nunca recortaría sería _____, porque _____”, y una idea que le haya hecho cambiar de opinión durante el debate.

Para el profesorado

No hay reparto correcto: lo valioso es la **justificación**. El imprevisto es la parte clave, porque obliga a renunciar a algo y conecta con la escasez de la Unidad 1. El debate sobre progresividad y fraude fiscal puede dar mucho de sí; mantén el respeto y evita que se convierta en discusión partidista: el foco es **cómo se decide el gasto con dinero limitado**, no qué partido tiene razón.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Reparto justificado	Asigna las 100 fichas con argumentos coherentes	30 %
Respuesta al imprevisto	Reasigna fichas explicando qué prioriza y qué sacrifica	20 %
Calidad de los argumentos	Defiende prioridades y conecta con justicia fiscal	25 %
Escucha y respeto	Atiende a otros gobiernos y debate sin descalificar	15 %
Conclusión personal	Formula una conclusión razonada sobre el gasto público	10 %

EJERCICIO

50 min · 1 sesión · individual

El IVA de tu ticket: el impuesto que pagas sin darte cuenta

MATERIALES: Uno o dos tickets de compra reales por estudiante (traídos de casa) o tickets de ejemplo de la ficha · Ficha de ejercicios con tablas de precios y tipos de IVA · Calculadora del móvil

Planteamiento

¿Sabías que pagas un impuesto cada vez que compras casi cualquier cosa, aunque no lo veas? Se llama IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido) y está escondido en el precio de la chocolatina, del videojuego, del corte de pelo y de casi todo. La mayoría de la gente lo paga toda su vida sin saber cuánto es. Tú, después de esta actividad, sabrás encontrarlo y calcularlo.

En esta unidad has estudiado para qué sirven los impuestos. Aquí vas a coger tickets de compra reales y a sacar la lupa: localizar el IVA, calcular cuánto impuesto pagas en cada compra y descubrir que no todo lleva el mismo tipo (el pan no paga lo mismo que un refresco o un videojuego). Verás que, sin enterarte, ya eres contribuyente.

Objetivos didácticos

- Identificar el IVA dentro del precio de los productos y en un ticket de compra.
- Calcular el importe del IVA y el precio sin impuestos a partir del precio final.
- Distinguir los distintos tipos de IVA (general, reducido, superreducido) y a qué productos se aplican.
- Comprender que el consumo cotidiano contribuye a financiar el gasto público.

Pasos

- (10 min) Encuadre.** El profesor explica qué es el IVA y los tres tipos que hay en España: **general** (la mayoría de productos), **reducido** (algunos alimentos, transporte, hostelería) y **superreducido** (alimentos básicos como pan, leche, fruta; libros). Enseña dónde aparece el IVA en un ticket.
- (15 min) Caza el IVA.** Cada estudiante coge su ticket (o uno de la ficha) y localiza la línea del IVA. Identifica qué productos llevan cada tipo y cuánto IVA aparece en total en el ticket.
- (15 min) Calcular el impuesto.** Resuelven una tabla de ejercicios:
 - Un videojuego cuesta 60 € (IVA general incluido). ¿Cuánto de ese precio es IVA y cuánto es el producto sin impuesto?
 - Una barra de pan cuesta 0,80 € (superreducido). ¿Cuánto IVA lleva?
 - Una entrada de cine cuesta 8 € (reducido). ¿Cuánto IVA paga el espectador? (El profesor da los porcentajes vigentes de cada tipo; lo importante es el método de cálculo.)
- (5 min) ¿Y por qué distinto?** En dos líneas, cada estudiante responde: *¿por qué crees que el pan paga menos IVA que un videojuego?* Aparece la idea de que los productos básicos tributan menos para que sean más asequibles.
- (5 min) Cierre.** Suma estimada del IVA que paga la clase en un día normal. El profesor cierra con la idea: cada compra cotidiana es una pequeña aportación al dinero de todos,

con el que se pagan colegios, hospitales y carreteras.

Para el profesorado

El cálculo del IVA “hacia atrás” (sacar el impuesto de un precio que ya lo incluye) es el que más cuesta: enséñalo con un ejemplo sencillo en la pizarra antes de soltarlos. Si usas tickets reales que traen de casa, revisa la privacidad (que no aparezcan datos sensibles). El paso 4, sobre por qué hay tipos distintos, conecta con la idea de justicia fiscal y con el debate existente de la unidad. Trabaja con los porcentajes vigentes en el momento.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Localización del IVA	Encuentra el IVA en el ticket e identifica los tipos	25 %
Cálculo del impuesto	Calcula bien el IVA y el precio sin impuestos	40 %
Distinción de tipos	Asocia cada producto con su tipo de IVA	20 %
Reflexión final	Explica con sentido por qué hay tipos distintos	15 %

DINÁMICA

55 min · 1 sesión · grupos pequeños (4-5) que actúan como equipos de gobierno

Concejales por un día: reparte el presupuesto del pueblo

MATERIALES: Ficha del ayuntamiento con el presupuesto total y la lista de partidas posibles con su coste · Fichas o pegatinas que representan el dinero del presupuesto · Cartulina para presentar el reparto de cada equipo

Planteamiento

Cuando un ayuntamiento recauda impuestos, alguien tiene que decidir en qué se gasta ese dinero: ¿se arregla el polideportivo o se contratan más limpiadores? ¿se hace un parque nuevo o se suben las ayudas a las familias? No llega para todo, así que gobernar es, sobre todo, **elegir y renunciar**, igual que en tu propio presupuesto pero a lo grande.

En esta dinámica vuestro equipo es el gobierno de un ayuntamiento. Tenéis un presupuesto cerrado y una lista de cosas que el pueblo necesita, cada una con su precio. Tendréis que decidir qué se hace y qué se queda fuera, poneros de acuerdo dentro del equipo (no será fácil) y luego defender vuestras decisiones ante el resto de la clase, que hará de vecinos. Saldréis entendiendo por qué las decisiones del sector público siempre dejan a alguien descontento.

Objetivos didácticos

- Comprender que el sector público financia sus gastos con los impuestos recaudados.
- Aplicar la idea de recursos limitados a la toma de decisiones públicas.
- Priorizar partidas de gasto público justificando los criterios usados.
- Negociar dentro de un equipo y rendir cuentas de las decisiones ante los demás.

Pasos

1. **(5 min) Encuadre.** El profesor recuerda de dónde sale el dinero público (impuestos) y en qué tipos de cosas se gasta. Forma equipos de gobierno y reparte la ficha del ayuntamiento.
2. **(5 min) Conocer las cuentas.** Cada equipo lee su presupuesto total (por ejemplo, 100 fichas) y la lista de partidas posibles con su coste: arreglar colegios (25), limpieza y basuras (20), parques y zonas verdes (15), instalaciones deportivas (20), ayudas sociales (25), seguridad (15), cultura y biblioteca (10), transporte público (20). La suma de todo supera el presupuesto: no llega.
3. **(20 min) La sesión de gobierno.** El equipo decide en qué gasta su presupuesto, sin pasarse del total. Para cada partida que aprueban, anotan **por qué** es prioritaria; para cada una que descartan, anotan **a quién afecta** dejarla fuera. Deben llegar a un acuerdo entre todos los concejales.
4. **(15 min) Rendición de cuentas.** Cada equipo presenta su reparto a la clase (los “vecinos”) en dos minutos y responde **una pregunta crítica** de otro equipo (“¿por qué no hay dinero para deporte?”). Defienden sus prioridades.
5. **(10 min) Cierre.** El profesor compara los repartos: casi seguro que ningún equipo eligió igual. Cierra con dos ideas: que gobernar es priorizar con dinero limitado, y que detrás de cada decisión de gasto público hay personas a las que beneficia o perjudica. Cada estudiante anota qué partida defendería él como prioritaria y por qué.

Para el profesorado

El conflicto dentro del equipo es deseable: que tengan que ceder y negociar es parte del aprendizaje sobre cómo se gobierna. En la rendición de cuentas, anima a los “vecinos” a hacer preguntas incómodas pero respetuosas. Subraya que ninguna respuesta es la correcta: distintos valores (igualdad, futuro, seguridad) llevan a repartos distintos, todos defendibles. Conecta con el debate existente de la unidad y con la actividad de la nómina (unidad 7), cerrando el círculo impuesto-gasto.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Reparto que cuadra	El gasto no supera el presupuesto y las cuentas cuadran	25 %
Prioridades justificadas	Explica por qué aprueba y por qué descarta cada partida	30 %
Negociación en el equipo	Llegan a un acuerdo compartido entre todos	20 %
Rendición de cuentas	Defiende sus decisiones ante las preguntas críticas	25 %

TEST DE AUTOEVALUACIÓN · 10 PREGUNTAS

1. ¿Qué busca el sector público, a diferencia de las familias y las empresas?
 - a) Su interés particular y su beneficio.
 - b) El interés general de toda la colectividad.
 - c) Vender el máximo de productos.
 - d) Ahorrar todo el dinero posible sin gastarlo.

2. ¿Qué es un bien público puro, como el alumbrado de la calle o la defensa?
 - a) Un bien rival y excluible.
 - b) Un bien no rival (que yo lo use no deja a nadie sin él) y no excluible (no se puede impedir su uso a quien no paga).
 - c) Un bien que solo pueden usar quienes pagan.
 - d) Un bien que fabrican las empresas privadas.

3. ¿En qué consiste el 'problema del polizón' (free rider)?
 - a) En que el Estado gasta más de lo que ingresa.
 - b) En la tentación de disfrutar de un bien sin contribuir a pagarlo, esperando que lo paguen los demás.
 - c) En viajar en transporte público sin billete.
 - d) En que las empresas no quieren producir bienes privados.

4. ¿Cuáles son los cuatro pilares del Estado del bienestar en España?
 - a) Bancos, empresas, mercados y comercio.
 - b) Sanidad pública, educación pública, pensiones y protección social.
 - c) Ejército, policía, jueces y bomberos.
 - d) Carreteras, trenes, puertos y aeropuertos.

5. Cuando el Estado gasta más de lo que ingresa, se produce...
 - a) Superávit.
 - b) Déficit, y tiene que pedir dinero prestado, generando deuda pública.
 - c) Beneficio.
 - d) Ahorro público.

6. ¿Qué es un impuesto?
 - a) Un pago voluntario que cada uno hace si quiere.
 - b) Un pago obligatorio que personas y empresas hacen al Estado, sin recibir nada concreto a cambio en ese mismo momento.
 - c) El precio de un producto en una tienda.
 - d) Una multa por incumplir la ley.

7. ¿Cuál de estos es un impuesto DIRECTO?
 - a) El IVA.
 - b) El IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas).
 - c) El impuesto que pagas al comprar una camiseta.
 - d) El que va incluido en el precio del pan.

8. El IRPF es progresivo por tramos. ¿Qué significa eso correctamente?

- a) Que toda tu renta tributa al porcentaje más alto en cuanto cambias de tramo.
- b) Que la renta se divide en franjas y cada franja paga un porcentaje distinto; el porcentaje alto se aplica solo a la parte que cae en ese tramo.
- c) Que pagas menos cuanto más ganas.
- d) Que todos pagan el mismo porcentaje.

9. ¿Por qué se dice que el IVA pesa, en proporción, más sobre quien menos tiene?

- a) Porque a las personas pobres se les cobra un IVA más alto.
- b) Porque se cobra igual a todos: quien tiene pocos ingresos gasta casi todo lo que gana (y paga IVA por casi toda su renta), mientras que quien es rico ahorra una parte.
- c) Porque las personas ricas no pagan IVA.
- d) Porque el IVA solo se aplica a los productos baratos.

10. Marina compra alimentos básicos por 20 € (IVA 4 %) y una camiseta por 15 € (IVA 21 %). ¿Cuánto IVA paga en total?

- a) 3,15 €.
- b) 3,95 €.
- c) 0,80 €.
- d) 7,35 €.

09

UNIDAD 9

PROYECTO

4 sesiones de 55 min · ~3 semanas · grupos pequeños (3-5)

Proyecto final: una idea sostenible para mejorar tu entorno

MATERIALES: Cartulina o panel A3 por equipo para la ficha del proyecto · Plantilla del proyecto (problema, idea, ODS, recursos, plan, sostenibilidad) · Lista de los 17 ODS de la Agenda 2030 impresa · Materiales de prototipado de bajo coste reutilizados (cartón, papel, recortes) · Rúbrica de evaluación impresa (una por equipo)

Planteamiento

Has aprendido cómo funciona la máquina: la escasez, los agentes, el dinero, el presupuesto, las empresas, el trabajo, los impuestos. Ahora toca lo más importante: **usar todo eso para algo que valga la pena**. Este proyecto final es el broche del curso. Durante cuatro sesiones cada equipo va a detectar un problema real de su entorno —el instituto, el barrio, casa— y a diseñar un **mini-proyecto** que lo mejore, cuidando además el planeta: alineado con un Objetivo de Desarrollo Sostenible y con la lógica de la economía circular (reducir, reutilizar, reciclar).

No hace falta cambiar el mundo ni montar una empresa de verdad. Basta con una idea pequeña, realista y bien pensada, que demuestre que sabéis aplicar lo aprendido. La última sesión es la presentación ante la clase: el cierre de la asignatura.

Objetivos didácticos

- Diseñar un mini-proyecto emprendedor o de servicio a la comunidad que resuelva un problema real.
- Conectar el proyecto con un ODS de la Agenda 2030 y con la economía circular.
- Aplicar de forma integrada lo aprendido en el curso (idea de negocio, recursos, presupuesto sencillo, cliente).
- Planificar pasos, repartir tareas y trabajar en equipo durante varias sesiones.
- Presentar el proyecto de forma clara y convincente ante un público.

Formación de equipos y elección del problema

- **Equipos de 3 a 5 personas**, formados por afinidad o por el profesor.
- Cada equipo elige un **problema real** de uno de estos ámbitos:
 - **Instituto:** residuos del patio, desperdicio de comida en el bar, material escolar que se tira, falta de zonas verdes.
 - **Barrio o ciudad:** contenedores que rebosan, soledad de los mayores, falta de planes para jóvenes, ropa que se tira.
 - **Casa:** gasto de luz y agua, comida que se estropea, objetos que se desechan y podrían reusarse.
- **Regla de oro:** el proyecto debe poder **explicarse y empezar a hacerse de verdad**, no quedarse en una idea imposible.

Estructura por sesiones

Sesión 1 — Detectar el problema y elegir el ODS

BLOQUE	TIEMPO	QUÉ PASA
Briefing del proyecto y formación de equipos	10 min	El profesor explica las cuatro sesiones, la entrega y la rúbrica. Se forman los equipos.
Lluvia de problemas del entorno	15 min	Cada equipo apunta diez problemas reales de su ámbito y elige uno concreto y observable.
Elegir el ODS y la idea	20 min	El equipo busca en la lista de los 17 ODS cuál encaja con su problema y esboza una primera idea de solución.
Cierre y reparto inicial	10 min	Reparto de roles: coordinador/a, encargado/a de materiales, portavoz, secretario/a de bitácora.

Sesión 2 – Diseñar el proyecto

BLOQUE	TIEMPO	QUÉ PASA
Definir la solución	15 min	El equipo concreta qué van a hacer, para quién y cómo, en una sola frase clara.
Recursos y presupuesto sencillo	20 min	Qué hace falta (personas, materiales, tiempo) y cuánto costaría aproximadamente. Se prioriza lo reutilizado y de bajo coste (economía circular).
Plan de pasos	15 min	Lista ordenada de las acciones para ponerlo en marcha, con quién hace cada una.
Cierre	5 min	Cada equipo apunta cómo su proyecto reduce, reutiliza o recicla.

Sesión 3 – Preparar la presentación

BLOQUE	TIEMPO	QUÉ PASA
Montar el panel	25 min	En la cartulina A3: nombre del proyecto, problema, idea, ODS, recursos y plan. Limpio y legible desde lejos.
Prototipo o muestra	20 min	Si procede, una pequeña maqueta o muestra hecha con materiales reutilizados que ayude a explicar la idea.
Ensayo del discurso	10 min	Reparto de la presentación: cada miembro dice una parte. Se cronometra para no pasar de 4 minutos.

Sesión 4 – Presentación y cierre del curso

BLOQUE	TIEMPO	QUÉ PASA
Presentaciones	40 min	Cada equipo presenta su proyecto en 4 minutos. El resto de la clase escucha y anota una pregunta.
Preguntas y votación	10 min	Turno de preguntas. La clase vota el proyecto más útil, el más sostenible y el más realista (sin votar el propio).
Cierre de la asignatura	5 min	El profesor recoge la idea final del curso: la economía sirve, sobre todo, para mejorar la vida de las personas sin arruinar el planeta.

Entregables del proyecto

ENTREGABLE	FORMATO	QUÉ DEMUESTRA
Ficha del proyecto	Plantilla rellena	Que el proyecto está bien definido y conectado con un ODS
Panel A3	Cartulina	Capacidad de comunicar la idea de forma visual y clara
Prototipo o muestra (si procede)	Material reutilizado	Aplicación de la economía circular
Presentación oral	4 min por equipo	Capacidad de defender el proyecto ante un público

Rúbrica de evaluación

CRITERIO	INSUFICIENTE	BIEN	EXCELENTE
Problema y ODS	Problema vago o sin ODS	Problema real conectado con un ODS	Problema concreto, ODS bien justificado y cliente claro
Idea y viabilidad	Idea imposible o sin pasos	Idea realista con plan básico	Idea realista, con plan, recursos y presupuesto sencillo coherentes
Sostenibilidad	No aplica la economía circular	Reduce, reutiliza o recicla en algún punto	La economía circular es el corazón del proyecto
Presentación	Confusa o leída del papel	Clara y dentro de tiempo	Clara, convincente y con todos participando
Trabajo en equipo	Una persona hace casi todo	Reparto razonable de roles	Roles asumidos, todos aportan, conflictos bien gestionados

Para el profesorado

Este proyecto cierra el curso, así que prioriza que **todos los equipos lleguen a presentar**, aunque la idea sea modesta. La trampa habitual es elegir un problema gigante (“acabar con la contaminación”); empuja hacia lo pequeño y abarcable (“reducir el plástico del bar del instituto”). Si algún equipo trabaja un problema real del centro, invitar al equipo directivo a la sesión 4 dispara la motivación. Conserva los paneles: son un buen recuerdo de fin de curso y material de muestra para el año siguiente.

CASO 50 min · 1 sesión · parejas

La huella de un móvil: lo que cuesta de verdad lo que tiramos

MATERIALES: Ficha del caso con datos del ciclo de vida de un móvil (materiales, vida útil, residuo) · Esquema mudo del ciclo de vida (fabricación → uso → fin de vida) para completar · Lista de los ODS relacionados (consumo responsable, vida en la tierra, acción por el clima)

Planteamiento

El móvil que llevas en el bolsillo parece limpio y ligero, pero detrás tiene una historia muy pesada para el planeta. Para fabricarlo se han extraído minerales de minas lejanas, se ha gastado muchísima agua y energía, y ha viajado miles de kilómetros. Y cuando se queda “viejo” (muchas veces sin estar estropeado), se convierte en un residuo difícil de reciclar. La media de cambio de móvil es de pocos años, y cada cambio repite toda esa historia.

En esta unidad has estudiado sostenibilidad y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Este caso pone uno de ellos delante de tus narices: el consumo responsable. Vas a analizar el ciclo de vida de un móvil para descubrir su coste oculto, no el del precio, sino el del agua, la energía y los residuos que genera. La pregunta final será muy concreta: ¿de verdad necesito cambiar de móvil tan a menudo?

Objetivos didácticos

- Comprender el ciclo de vida de un producto: materiales, fabricación, uso y residuo.
- Reconocer los costes ambientales ocultos del consumo (agua, energía, residuos).
- Relacionar las decisiones de consumo cotidianas con la sostenibilidad y los ODS.
- Proponer alternativas de consumo más responsable (alargar la vida útil, reparar, reciclar).

El caso

Datos aproximados de un smartphone (de la ficha): para fabricarlo se necesitan decenas de materiales distintos (algunos escasos), miles de litros de agua y bastante energía; su vida útil media de uso real es de unos pocos años; al final, si no se recicla bien, contamina. Multiplica eso por los millones de móviles que se cambian cada año.

Pasos

1. **(10 min) Encuadre.** El profesor introduce la idea de **ciclo de vida** de un producto y recuerda los ODS de la unidad relacionados con el consumo y el medio ambiente. Reparte la ficha del caso.
2. **(15 min) Reconstruir el ciclo.** En parejas, completan el esquema del ciclo de vida del móvil con las cuatro etapas (extracción de materiales, fabricación, uso, fin de vida) y anotan en cada una **qué recursos consume y qué impacto deja**.
3. **(10 min) El coste oculto.** Responden: el precio del móvil es lo que paga el comprador, pero ¿quién paga el coste del agua, la energía y los residuos? Aparece la idea de **coste ambiental** que no está en el precio y lo paga el planeta (y la sociedad).
4. **(10 min) ¿Qué puedo hacer yo?** Cada pareja propone **tres acciones realistas** para reducir esa huella sin renunciar a tener móvil: alargar su vida, repararlo en vez de

tirlo, comprar reacondicionado, reciclarlo en un punto limpio. Las relacionan con un ODS concreto.

5. **(5 min) Cierre.** Puesta en común de las mejores propuestas. El profesor cierra con la idea clave: consumir de forma responsable no es no consumir, es **consumir con conciencia del coste completo**, también el que no aparece en el precio.

Para el profesorado

El concepto potente es el “coste oculto”: que distingan entre el precio (lo que paga el comprador) y el coste ambiental (lo que paga el planeta) es un salto de madurez económica importante. Mantén los datos en órdenes de magnitud sencillos y verídicos; no busques cifras exactas, sino que comprendan la escala. El paso 4, con acciones realistas, evita el discurso culpabilizador y los empodera. Es un puente directo hacia el proyecto final existente de la unidad.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Ciclo de vida completo	Reconstruye bien las cuatro etapas con sus impactos	30 %
Coste oculto identificado	Distingue precio de coste ambiental y quién lo paga	25 %
Acciones realistas	Propone tres medidas aplicables y las liga a un ODS	30 %
Conexión con la sostenibilidad	Relaciona el caso con la idea de consumo responsable	15 %

DEBATE

55 min · 1 sesión · dos equipos + jurado, dentro del grupo clase

¿Crecer siempre o cuidar el planeta? Debate sobre desarrollo sostenible

MATERIALES: Pizarra dividida en dos columnas (crecimiento / cuidado del planeta) · Ficha con datos y ejemplos (empleos, energías renovables, recursos limitados, ODS) · Cronómetro

Planteamiento

Aquí tienes una de las grandes preguntas de nuestro tiempo, y os toca a vosotros, que viviréis sus consecuencias. La economía quiere crecer: más producción, más empleo, más cosas. Pero el planeta tiene límites: los recursos se agotan, el clima cambia, los residuos se acumulan. ¿Se puede crecer para siempre en un mundo que no es infinito? ¿O hay que frenar el crecimiento para cuidar el planeta, aunque eso signifique menos empleo y menos consumo?

Es un debate de verdad, sin respuesta fácil, y por eso es perfecto para cerrar la unidad de economía sostenible. La mitad de la clase defenderá que el crecimiento económico es necesario (crea empleo, saca a gente de la pobreza); la otra mitad, que cuidar el planeta debe ir primero. Y al final descubriréis que la pregunta mejor planteada no es “¿una cosa o la otra?”, sino “¿cómo conseguimos las dos?”: eso es exactamente lo que persigue el desarrollo sostenible.

Objetivos didácticos

- Comprender la tensión entre crecimiento económico y límites del planeta.
- Construir argumentos sobre desarrollo sostenible con datos y ejemplos.
- Reconocer que el desarrollo sostenible busca conciliar economía, sociedad y medio ambiente.
- Debatir con respeto sobre un dilema abierto y llegar a una síntesis matizada.

Pasos

- (5 min) Encuadre y reparto.** El profesor escribe la pregunta y recuerda las tres patas del desarrollo sostenible (económica, social y ambiental). Asigna por sorteo cada postura a un equipo.
- (15 min) Preparación.** Cada equipo prepara, con la ficha:
 - **Tres argumentos** de su postura (“la economía debe crecer” / “hay que poner el planeta primero”).
 - **Dos ejemplos o datos** reales (empleos verdes, recursos que se agotan, pobreza que el crecimiento reduce, contaminación que provoca).
 - **Una respuesta** al mejor argumento del rival.
- (20 min) El debate.** Turnos cronometrados: apertura (2 min), réplicas (2 min), preguntas cruzadas (6 min) y conclusión (1,5 min). Un jurado de tres estudiantes anota los argumentos más sólidos y los datos mejor usados.
- (15 min) Veredicto y síntesis.** El jurado expone los mejores argumentos de cada lado. El profesor conduce a la síntesis: no es crecer o cuidar, sino crecer **de otra manera** (energías limpias, economía circular, empleos verdes); eso es el desarrollo sostenible y

los ODS. Entre toda la clase escriben en la pizarra **tres formas de conciliar las dos cosas**. Cada estudiante anota un cambio que él podría hacer y un ODS al que contribuiría.

Para el profesorado

El objetivo final no es que un bando gane, sino que la clase supere el falso dilema “economía contra naturaleza” y llegue a la idea de sostenibilidad como conciliación. Vigila que los argumentos usen datos verídicos y no eslóganes; valora más un dato bien usado que una frase grandilocuente. Asignar las posturas por sorteo obliga a entender el lado contrario, que es justo lo que el desarrollo sostenible necesita. Es el cierre natural del libro y un buen trampolín hacia el proyecto final.

Evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Calidad de los argumentos	Argumentos claros apoyados en datos y ejemplos	30 %
Uso de datos y ODS	Maneja datos verídicos y los relaciona con los ODS	25 %
Escucha y réplica	Responde a lo que dice el rival, no a un guion fijo	25 %
Respeto y tiempos	Mantiene el respeto y los turnos durante el debate	20 %

TEST DE AUTOEVALUACIÓN · 10 PREGUNTAS

1. Según el Informe Brundtland (1987), ¿qué es el desarrollo sostenible?

- a) El que produce y consume todo lo posible para crecer.
- b) El que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer las suyas.
- c) El que solo se preocupa del medio ambiente.
- d) El que prohíbe el comercio entre países.

2. ¿Cuáles son los tres pilares del desarrollo sostenible que deben equilibrarse?

- a) Político, militar y cultural.
- b) Económico, social y ambiental.
- c) Familiar, empresarial y estatal.
- d) Local, nacional y mundial.

3. ¿Qué son los ODS de la Agenda 2030?

- a) 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible firmados por los países de la ONU en 2015 para hacer el mundo más sostenible y justo antes de 2030.
- b) Un impuesto nuevo de la Unión Europea.
- c) Las reglas de la economía circular.
- d) Una lista de empresas sostenibles.

4. ¿Qué significa la idea de 'pensar en global, actuar en local'?

- a) Resolver tú solo los problemas mundiales.
- b) Que los grandes objetivos se cumplen sumando muchísimas acciones pequeñas y cercanas, como una recogida de alimentos en tu instituto.
- c) Pensar solo en tu pueblo y olvidar el resto del mundo.
- d) Que solo los gobiernos pueden hacer algo.

5. ¿Qué problema tiene la economía lineal?

- a) Que recicla demasiado.
- b) Que solo va en un sentido (extraer, fabricar, usar, tirar): agota los recursos por un lado y llena el planeta de basura por el otro.
- c) Que no produce suficientes bienes.
- d) Que es demasiado cara para las empresas.

6. En la regla de las erres, ordenada de mejor a peor, ¿cuál es la opción MÁS importante?

- a) Reciclar.
- b) Reducir.
- c) Reparar.
- d) Reutilizar.

7. Mucha gente cree que ser sostenible es, sobre todo, reciclar. ¿Por qué es un error según la unidad?

- a) Porque reciclar contamina más que tirar.
- b) Porque reciclar es la última de las erres: antes conviene reducir, reutilizar y reparar, que evitan el residuo de raíz.
- c) Porque reciclar es ilegal.
- d) Porque reciclar no sirve para nada.

8. ¿Qué es la obsolescencia programada?

- a) Diseñar productos para que duren lo máximo posible.
- b) Diseñar productos con una vida útil corta a propósito, para que el comprador tenga que reemplazarlos pronto y la empresa venda más.
- c) Reparar gratis cualquier aparato roto.
- d) Una ley que protege a los consumidores.

9. ¿Por qué se dice que en el consumo sostenible 'el poder está en tu carrito'?

- a) Porque comprar es siempre malo.
- b) Porque cada vez que compras algo estás 'votando' con tu dinero por un tipo de producto, de empresa y de mundo.
- c) Porque los carritos de la compra son caros.
- d) Porque solo las empresas pueden cambiar las cosas.

10. Según la unidad, ¿cuál es el error más común en los proyectos de fin de curso?

- a) Hacer un proyecto demasiado pequeño.
- b) Soñar demasiado grande: proyectos enormes que se quedan en el papel sin llegar a hacerse de verdad.
- c) Conectarlo con un ODS.
- d) Trabajar en equipo.

Solucionario

Respuestas correctas de los tests de autoevaluación, con comentario. Edición para profesorado.

UNIDAD 1 · 9 PREGUNTAS

- 1. b)** La economía nace de la escasez: como los deseos son casi ilimitados y los medios limitados, estamos obligados a elegir.
- 2. c)** La escasez es una característica del mundo, no de tu cuenta bancaria: nadie, por rico que sea, puede tener absolutamente todo lo que desea.
- 3. b)** Las necesidades primarias son las que hay que cubrir para vivir y estar sano: comer, beber, dormir, abrigarse, tener un techo, la salud.
- 4. b)** Un servicio es algo que alguien hace por ti y que no se puede tocar, como un corte de pelo o una clase.
- 5. c)** Un bien libre es tan abundante que está disponible para todos sin coste y sin tener que producirlo, como el aire o la luz del sol.
- 6. b)** En economía, capital no es solo dinero: son los bienes fabricados (máquinas, herramientas, ordenadores, fábricas) que sirven para producir otras cosas.
- 7. c)** El coste de oportunidad es el valor de la mejor alternativa a la que renuncias: en este caso, la camiseta que ya no te puedes comprar.
- 8. b)** El tiempo es el recurso más escaso porque, a diferencia del dinero, no se puede ahorrar ni recuperar: todo el tiempo que usas en algo es tiempo que no usas en otra cosa.
- 9. b)** Las tres preguntas que se hace toda economía son: qué producir, cómo producirlo y para quién, porque los recursos son escasos.

UNIDAD 2 · 10 PREGUNTAS

- 1. b)** Los tres agentes económicos básicos son las familias, las empresas y el Estado (a veces se añade un cuarto: el sector exterior).
- 2. b)** Las familias consumen bienes y servicios y aportan recursos (sobre todo trabajo), a cambio de los cuales reciben rentas como el salario.
- 3. b)** El objetivo habitual de una empresa privada es obtener beneficio: que sus ingresos por ventas superen a sus gastos de producción.
- 4. b)** El Estado cobra impuestos a familias y empresas, ofrece servicios públicos a todos y fija las reglas del juego económico.
- 5. b)** Un mercado es cualquier lugar o sistema donde compradores y vendedores se ponen en contacto para intercambiar a cambio de un precio; no tiene por qué ser físico (por ejemplo, una web de compraventa).
- 6. b)** Si mucha gente quiere un producto y hay poco (escasez), el precio sube; si hay mucho producto y poca gente que lo quiere, el precio baja.
- 7. b)** El flujo circular de la renta muestra que el dinero no se queda quieto: circula sin parar entre familias, empresas y Estado, manteniendo viva toda la economía.
- 8. c)** Si las familias dejan de consumir, las empresas venden menos, contratan a menos gente, y las familias tienen aún menos dinero: el círculo se frena para todos a la vez.
- 9. b)** El médico y economista francés François Quesnay dibujó en 1758 el primer esquema del flujo de la riqueza en su Tableau économique, comparándolo con la circulación de la sangre.
- 10. b)** El IVA es un impuesto que va al Estado, que lo devuelve en forma de servicios públicos como tu instituto, las carreteras o la sanidad.

UNIDAD 3 · 9 PREGUNTAS

- 1. b)** El consumo inteligente es parar a pensar antes de comprar; el impulsivo compra de golpe, llevado por las ganas del momento. No se trata de no darse caprichos, sino de saber cuándo lo haces.
- 2. b)** El truco de esperar 24 horas consiste en, ante un capricho, dejar pasar un día antes de pagar: si al día siguiente sigues queriéndolo, merece la pena; muchas veces el deseo desaparece.
- 3. b)** Crear urgencia ('¡Solo hoy!', '¡Últimas unidades!') es una técnica habitual de la publicidad para que compres rápido, sin pensar.
- 4. b)** La publicidad encubierta es publicidad pagada que se presenta como si fuera una opinión sincera, sin avisar. Es ilegal en España: la ley obliga a marcarla con etiquetas como 'publicidad' o '#ad'.
- 5. c)** Desde 2022, la garantía legal de un producto nuevo en España es de tres años, y la asume el vendedor (la tienda donde compraste).
- 6. b)** La garantía legal obliga al vendedor a reparar, cambiar o devolver el dinero si un producto nuevo falla sin que tú lo hayas roto. Conviene guardar el ticket como prueba de compra.
- 7. b)** Si la tienda no te hace caso, debes pedir la hoja de reclamaciones, un documento oficial obligatorio; luego puedes acudir a la OMIC o a asociaciones de consumidores.
- 8. b)** Frente al modelo lineal de extraer-fabricar-usar-tirar, la economía circular cierra el ciclo reduciendo, reutilizando, reparando y reciclando para que los materiales no se conviertan en basura.
- 9. b)** La fast fashion es ropa muy barata que cambia cada pocas semanas; ha disparado el consumo de ropa y la usamos poco tiempo, generando montañas de residuos como la del desierto de Atacama.

UNIDAD 4 · 10 PREGUNTAS

- 1. b)** El dinero es, antes que nada, un acuerdo de confianza: un billete vale lo que pone porque todos confiamos en que será aceptado, no por el valor del papel.
- 2. b)** Uno de los problemas del trueque es la doble coincidencia de deseos: es muy difícil encontrar a alguien que tenga lo que tú quieres y que, además, quiera lo que tú tienes.
- 3. b)** El dinero cumple tres funciones: medio de pago (comprar y vender), unidad de cuenta (poner precios y comparar) y depósito de valor (guardar riqueza para más adelante).
- 4. b)** La unidad de cuenta es la función que permite poner precio a todo en la misma escala (euros) y así comparar cosas muy distintas.
- 5. b)** Con la tarjeta de débito solo gastas lo que ya tienes en tu cuenta; con la de crédito el banco te adelanta dinero que devuelves después, a veces con intereses.
- 6. b)** Bizum es un servicio español, creado en 2016 por la mayoría de los bancos, que permite enviar dinero de móvil a móvil usando solo el número de teléfono.
- 7. b)** Un banco guarda el dinero de la gente, presta parte de él a quien lo necesita (cobrando un interés) y mueve dinero mediante transferencias, pagos con tarjeta y domiciliaciones.
- 8. b)** El phishing es un engaño en el que un correo o SMS imita a tu banco, a Correos o a una empresa para que pinches un enlace a una web falsa donde te roban tus claves.
- 9. b)** En el timo del Bizum al revés, si aceptas una solicitud de cobro creyendo que vas a recibir dinero, lo que haces es pagar tú. Quien recibe dinero nunca tiene que aceptar un cobro.
- 10. b)** Tu banco nunca te pide tus claves por mensaje, correo ni teléfono. Si alguien lo hace, es un fraude, sin excepción.

UNIDAD 5 · 10 PREGUNTAS

- 1. b)** Un presupuesto es una hoja donde anotas qué dinero entra y qué sale en un periodo. Ver el dinero por escrito cambia lo que decides hacer con él.
- 2. b)** Un presupuesto tiene tres partes: los ingresos (lo que entra), los gastos (lo que sale) y el ahorro (lo que queda cuando los ingresos superan a los gastos).
- 3. b)** Un gasto fijo se repite cada mes casi con el mismo importe, como una suscripción o una cuota. Las chuches, regalos y ropa son gastos variables.
- 4. b)** El ahorro es la diferencia entre lo que ingresas y lo que gastas, cuando es positiva: $\text{Ahorro} = \text{Ingresos} - \text{Gastos}$.
- 5. b)** Pagarse a uno mismo primero es apartar una parte para ahorrar en cuanto entra el dinero, antes de gastar. Si esperas a ver qué sobra, casi nunca sobra nada.
- 6. b)** La regla 50-30-20, popularizada por Elizabeth Warren, reparte el dinero en 50 % necesidades, 30 % deseos y 20 % ahorro.
- 7. b)** Un gasto hormiga es un gasto diminuto y repetido (el snack diario, el micropago de 0,99 €) que parece no importar pero, sumado a lo largo del tiempo, supone mucho dinero.
- 8. b)** Un buen objetivo de ahorro es concreto ('unos cascos de 60 €'), tiene un plazo ('para junio') y tiene un plan (cuánto apartar cada semana).
- 9. b)** 60 € entre 12 semanas son 5 € por semana. Así, una meta que parecía lejana se convierte en un gesto pequeño y repetido.
- 10. b)** Lo que enseña una paga no es la cantidad, sino el mecanismo: que el dinero es limitado, que cada elección tiene un coste y que apartar hoy permite conseguir algo mayor mañana. Equivocarse con 5 € a los 14 sale mucho más barato que con una nómina a los 25.

UNIDAD 6 · 10 PREGUNTAS

- 1. b)** Una empresa es una organización que combina recursos para producir bienes o servicios y venderlos, normalmente buscando beneficio. Desde el bar de la esquina hasta una multinacional comparten esa esencia.
- 2. b)** El beneficio es lo que le queda a la empresa después de pagar todos sus gastos. Es lo que le permite seguir existiendo, pagar a sus trabajadores y, a veces, crecer.
- 3. b)** La realidad española es que la inmensa mayoría de empresas son muy pequeñas: más de la mitad no tienen ni un solo empleado. La economía se sostiene sobre millones de proyectos pequeños.
- 4. b)** El autónomo es una sola persona que monta y lleva su actividad: toma todas las decisiones y se queda con todo el beneficio, pero también asume todo el riesgo, incluido su patrimonio personal.
- 5. b)** La cooperativa se gestiona entre todos sus socios en igualdad, con la regla 'una persona, un voto', al contrario que en las sociedades normales, donde manda más quien tiene más capital.
- 6. b)** La economía social la forman empresas y organizaciones (cooperativas, asociaciones, fundaciones, sociedades laborales) que ponen a las personas por delante del beneficio y reinvierten lo ganado en su misión.
- 7. b)** Emprender tiene tres ingredientes: iniciativa (actuar sin que te lo manden), organización de recursos (juntar dinero, tiempo y personas con un objetivo) y riesgo (el resultado no está garantizado).
- 8. b)** Frente al mito del genio solitario joven, los estudios muestran que la mayoría de empresas que sobreviven fueron creadas por equipos de 2 a 4 personas, y que la edad media de quien funda una empresa de éxito ronda los 45 años.
- 9. b)** Una idea de negocio es una manera de resolver un problema o cubrir una necesidad por la que alguien estaría dispuesto a pagar. Pero una idea por sí sola no vale casi nada: lo que vale es llevarla a cabo.
- 10. b)** Cuanto más claro tengas quién es tu cliente, mejor funcionará tu proyecto. 'Para todo el mundo' no sirve: no es lo mismo dirigirse a estudiantes que a personas mayores.

UNIDAD 7 · 10 PREGUNTAS

- 1. b)** El trabajo es cualquier actividad humana que produce bienes o servicios útiles, se pague o no (cuidar, estudiar, ayudar en casa). El empleo es el trabajo realizado a cambio de una remuneración.
- 2. b)** Una persona está en desempleo solo si cumple tres condiciones a la vez: no tiene empleo, está disponible para trabajar y ha buscado trabajo de forma activa. Un estudiante que no busca empleo no cuenta como parado.
- 3. b)** La tasa de paro = $(\text{personas paradas} / \text{población activa}) \times 100$. Se calcula sobre la población activa (ocupados + parados que buscan), no sobre toda la población.
- 4. b)** En el trabajo por cuenta propia trabajas para ti mismo: tus ingresos dependen de cuánto factures. Tienes más libertad para organizarte, pero asumes el riesgo: si el negocio va mal, pierdes tú.
- 5. b)** El sector secundario transforma las materias primas en productos: incluye la industria y la construcción, como una fábrica de coches o una empresa que construye casas.
- 6. c)** El sector terciario, que presta servicios (comercio, turismo, sanidad, educación, banca, transporte, tecnología), es con diferencia el que más empleo genera en España y en las economías avanzadas.
- 7. b)** El SMI es la cantidad mínima legal por una jornada completa, fijada por el Gobierno cada año. Es un suelo, no un techo: muchos empleos pagan más, pero ninguno puede pagar menos por la jornada completa.
- 8. b)** Trabajar sin contrato (en negro) es ilegal y deja al trabajador sin ninguna protección: ni prestación por desempleo, ni baja médica pagada, ni cotización para la futura pensión.
- 9. c)** En España la edad mínima para trabajar es de 16 años, con condiciones especiales de protección hasta los 18 (sin horas extra ni trabajos nocturnos o peligrosos).
- 10. b)** Un buen primer CV es claro, sincero y de una sola página. No hay que mentir en idiomas o conocimientos (se nota en la entrevista) y conviene revisar la ortografía.

UNIDAD 8 · 10 PREGUNTAS

- 1. b)** El sector público (Gobierno, comunidades, ayuntamientos) busca, o debería buscar, el interés general, mientras que las familias y las empresas persiguen su interés particular.
- 2. b)** Un bien público puro es no rival (que yo disfrute del alumbrado no deja a nadie sin luz) y no excluible (no se puede impedir su uso a quien no paga). Como nadie podría cobrar por él, lo provee el Estado.
- 3. b)** El problema del polizón es la tentación de disfrutar de un bien no excluible sin pagarlo, esperando que paguen los demás. Por eso los impuestos son obligatorios: si fueran voluntarios, demasiada gente intentaría no pagar.
- 4. b)** El Estado del bienestar español se apoya en cuatro pilares: sanidad pública, educación pública, pensiones y protección social (prestaciones por desempleo, ayudas, etc.).
- 5. b)** Cuando el Estado gasta más de lo que ingresa hay déficit y debe pedir dinero prestado, lo que genera deuda pública, que habrá que devolver en el futuro con intereses.
- 6. b)** Un impuesto es un pago obligatorio al Estado, sin contraprestación directa en ese momento: contribuye a financiar el conjunto de los servicios públicos. Es el precio de vivir en sociedad.
- 7. b)** El IRPF es un impuesto directo: recae sobre la renta de cada persona (lo que ganas). El IVA, en cambio, es indirecto, porque grava el consumo.
- 8. b)** El IRPF es progresivo por tramos: la renta se divide en franjas y el porcentaje alto se aplica solo a la parte que cae dentro de cada tramo. Cambiar de tramo nunca te hace perder dinero.
- 9. b)** El IVA se cobra igual a todos por el mismo producto. Como quien tiene pocos ingresos gasta casi todo lo que gana, paga IVA por casi toda su renta; quien es rico ahorra una parte. Por eso se reduce el IVA de los productos de primera necesidad.
- 10. b)** IVA de los alimentos: $20 \times 0,04 = 0,80$ €. IVA de la camiseta: $15 \times 0,21 = 3,15$ €. Total: $0,80 + 3,15 = 3,95$ €.

UNIDAD 9 · 10 PREGUNTAS

- 1. b)** El desarrollo sostenible, definido en el Informe Brundtland (1987), satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer las suyas.
- 2. b)** El desarrollo sostenible se apoya en tres pilares que deben equilibrarse: el económico (crear riqueza y empleo), el social (que llegue a todos) y el ambiental (respetar los límites de la naturaleza).
- 3. a)** En 2015, los 193 países de la ONU firmaron la Agenda 2030, que se concreta en 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): una lista de tareas pendientes de toda la humanidad para 2030.
- 4. b)** Pensar en global, actuar en local significa que, aunque no resuelvas tú solo los grandes problemas, sí puedes aportar tu grano de arena con acciones locales que suman a un objetivo global.
- 5. b)** La economía lineal va en un solo sentido (extraer, fabricar, usar y tirar): agota los recursos por un lado y llena el planeta de residuos por el otro.
- 6. b)** La regla de las erres va de mejor a peor: reducir, reutilizar, reparar y reciclar. Reducir es la más importante porque lo que no se produce no contamina.
- 7. b)** Reciclar está bien, pero es la última opción y también gasta energía. Antes conviene reducir, reutilizar y reparar, porque evitan el residuo de raíz en lugar de gestionarlo cuando ya existe.
- 8. b)** La obsolescencia programada es la práctica de diseñar productos para que se estropeen pronto a propósito, de modo que haya que reemplazarlos y la empresa venda más. Un caso famoso es el cártel Phoebus de las bombillas.
- 9. b)** Cada compra es un 'voto' con tu dinero por un tipo de producto y de mundo. Las empresas producen lo que la gente compra: si cambia lo que compramos, cambia lo que se produce.
- 10. b)** El error más común es soñar demasiado grande. Vale mucho más un proyecto pequeño pero realmente realizado que uno enorme que se queda solo en el papel.