

Un millón de dólares por hora

Actividades para Padres

Resumen general

Los padres examinarán cómo las empresas tabaqueras y de vapeo utilizan la publicidad para convencer a grupos específicos de personas, incluidas mujeres y niños, para que utilicen sus productos cancerígenos.

Resultados de participación de padres y familias de Head Start:

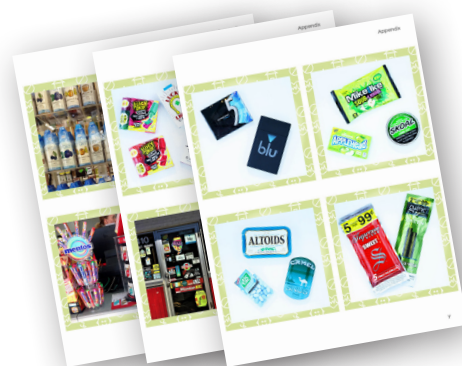
- #1 Bienestar familiar
- #4 Las familias como aprendices
- #6 Conexiones familiares con compañeros y la comunidad

Materiales Necesarios

Copias en color de cada una de las imágenes de marketing del tabaco (anexo A25-A27)

Ampliaciones/ adaptaciones:

Esta actividad puede ampliarse haciendo que los padres tomen nota de los anuncios de tabaco que encuentren en su vida diaria en la gasolinera, en las tiendas, etc. Los padres pueden llevar un registro escrito de dónde se encuentra el anuncio y describirlo, o le pueden tomar una foto. En la siguiente actividad para padres, ellos pueden compartir los anuncios que encontraron. Pregúntales como se sienten o qué les parecen estos anuncios ahora que son más conscientes de ellos.



Pasos

Discusión antes de la actividad: Pregunte lo siguiente.

- ¿Has visto alguna vez en la tele un comercial de pizza y has pensado "Sí, tengo hambre. Suena rico".
- ¿Has probado algún producto nuevo, como champú, maquillaje o comida, sólo porque tenías un cupón o estaba de oferta?

Seguro que no es el único: todos estamos influidos por el marketing de los productos. Desde muy pequeños aprendemos a reconocer los productos por su envase.

Ejemplos:

- La forma única de una botella de Coca-Cola o Gatorade
- Los colores de una empresa (como el rojo y amarillo de McDonald's o el verde y blanco de Starbucks)
- Su logo (piensa en los logotipos de Nike, los coches Chevrolet, Pepsi, la sopa Campbell, Facebook o la tienda Target)

Las tabacaleras gastan casi **un millón de dólares cada hora** (23 millones al día) en promocionar y anunciar sus productos.

Instrucciones para la actividad

1. Entrega a cada padre o grupo una copia de las imágenes del marketing del tabaco.
2. Pide a los padres que hagan observaciones sobre las fotos. ¿Qué comparaciones pueden hacer sobre los productos? ¿Qué les llama la atención de las ubicaciones de la comercialización o marketing?

Discusión después de la actividad:

Pregunta a cada participante/pareja/pequeño grupo ¿Qué es lo que más te ha llamado la atención o te ha hecho reflexionar?

Discusión después de la actividad:

¿En qué ha cambiado, si es que ha cambiado, su opinión sobre las empresas tabaqueras al enterarse hoy de cómo gastan un millón de dólares a la hora en conseguir que niños y adultos fumen sus productos?





