

# Instrucciones para el Presentador del Taller

Use estas diapositivas (por orden) con las diversas secciones programadas para la sesión.

- Bienvenida y Esquema General (diapositivas 2-4)
- Actividad (diapositivas 5-9)
- Presentación (diapositivas 10-14)
- Diálogo (diapositiva 15)
- Repaso y Evaluación (diapositivas 16-21)
- Cierre (diapositiva 22)



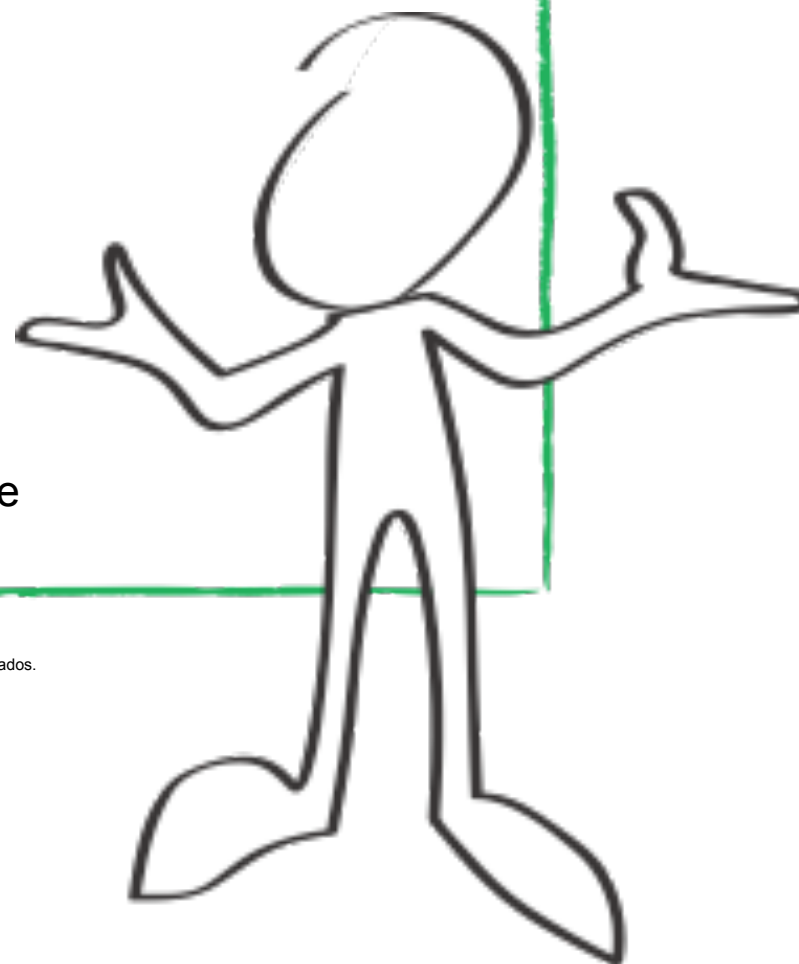
## Gastos y Pagos

# Bienvenidos a Bank It

## Cómo Convertirse en un Astuto Consumidor

3-SP-PT-Sp

Patrocinado por Capital One y Search Institute



Este material sólo se puede copiar para uso personal y fines educativos. Bank It®.  
© 2011 Capital One y Search Institute. Para más información, vean [www.bankit.com/esp](http://www.bankit.com/esp).  
Capital One®, Search Institute® y Bank It® son marcas de servicio registradas a nivel federal. Todos los derechos reservados.



# Bienvenida y Esquema General

## ¿Qué es Bank It?

Bank It ofrece información y recursos de aplicación en el mundo real para ayudarles a:

- Entender cuestiones monetarias
- Hablar de ellas, y
- Administrar su dinero

Patrocinado por Capital One y Search Institute

3-SP-PT-Sp



# Bienvenida y Esquema General

Tres objetivos para hoy:

1. Nombrar por lo menos una manera de recortar gastos.
2. Explicar cómo influye la publicidad en sus gastos.
3. Describir la diferencia entre un “deseo” y una “necesidad”.



# Actividad

Escenificación



3-SP-PT-Sp



# Actividad

¿Qué mensaje deja el guión?



3-SP-PT-Sp



## Actividad

¿Por qué es tentador gastar inmediatamente toda la tarjeta de regalo?



3-SP-PT-Sp



# Actividad

## ¿Cómo se recortan gastos?

- Comprando menos.
- Llevando una lista cuando se va de compras.
- Comprando las marcas de la tienda que son más baratas.
- Comparando precios.
- Recortando cupones.
- Obteniendo información sobre lo que se quiere comprar antes de comprarlo.





## Actividad

¿Qué significa comparar precios?

Comparar el precio del mismo artículo en dos tiendas diferentes.



3-SP-PT-Sp



# Presentación

Todos los días vemos u oímos 3,000 mensajes publicitarios diferentes.

¿Qué dicen esos mensajes?

Fuente: *The Consumer's Guide to Effective Environmental Choices*



3-SP-PT-Sp



# Presentación

¿Qué más afecta nuestros gastos?

- Nuestros hijos
- Nuestros padres
- Nuestros amigos



3-SP-PT-Sp



# Presentación

¿Cómo influyen otras personas en nuestros gastos?

- Los hijos pueden insistir hasta que compramos lo que nos piden.
- Alguien puede sugerir que compremos algo.
- Veo que otros tienen cosas que yo quiero.



# Presentación

¿Qué maneras hay de obtener buena información sobre un producto o servicio antes de comprarlo?

- Recomendación personal
- Publicaciones para el consumidor
- Reseña del producto en Internet
- La biblioteca pública



# Presentación

¿Qué diferencia hay entre un deseo y una necesidad?

- Un deseo es algo que queremos pero que no necesitamos para sobrevivir.
- Una necesidad es algo que hace falta para la supervivencia, como alimento, vestimenta y techo.



# Diálogo

Hablen con una persona sentada cerca de ustedes

- Digan su nombre de pila.
- Nombren una cosa que “necesiten” y una cosa que “quieran”.



# Repaso y Evaluación

¿Cómo se recortan gastos?

- Comprando menos
- Llevando una lista cuando se va de compras
- Comprando marcas de la tienda que son más baratas
- Recortando cupones
- Investigando lo que se quiere comprar antes de comprarlo





## Repaso y Evaluación

¿Qué significa comparar precios?

Comparar los precios del mismo artículo en dos tiendas diferentes.



# Repaso y Evaluación

## ¿Cómo nos influye la publicidad?

- Todos los días vemos u oímos 3,000 mensajes publicitarios diferentes.
- Influye en nuestras emociones.
- Transmite el mensaje de que gastar dinero es divertido.

Fuente: *The Consumer's Guide to Effective Environmental Choices*



3-SP-PT-Sp



## Repaso y Evaluación

¿Cómo influyen otras personas en nuestros gastos?

- Los hijos pueden insistir hasta que compremos lo que quieren.
- Alguien puede sugerir que compremos algo.
- Veo que otros tienen cosas que yo quiero.



## Repaso y Evaluación

¿Qué maneras hay de obtener buena información sobre un producto o servicio antes de adquirirlo?

- Recomendación personal
- Publicaciones para el consumidor
- Reseña del producto en Internet
- La biblioteca pública



# Repaso y Evaluación

¿Qué diferencia hay entre un deseo y una necesidad?

- Un deseo es algo que queremos pero que no necesitamos para sobrevivir.
- Una necesidad es algo que hace falta para la supervivencia, como alimento, vestimenta y techo.



## Cierre

Sí, puedo tomar decisiones positivas sobre mis gastos.

