

VOCABULARIO DE FINANZAS

401(k): plan de jubilación que ofrecen algunos empleadores que permite a los empleados ahorrar e invertir en la jubilación.

banca en línea: también conocida como banca digital o banca electrónica; sistema de pago electrónico que permite a los clientes de un banco u otra institución financiera realizar una variedad de transacciones financieras a través del sitio web o la aplicación de dicha institución financiera.

bonos: préstamos a una empresa o un gobierno que pagan una tasa fija de interés al prestamista con el tiempo.

cajero automático: máquina que permite a las personas realizar transacciones básicas, como verificar los saldos de las cuentas, extraer o depositar fondos, o transferir dinero entre cuentas.

cheque de pago: cheque o pago de salario o paga.

chequera: libro de cheques en blanco.

crédito: capacidad de una persona para pedir dinero prestado y devolverlo más adelante.

cronograma de pago: cronograma de cuándo se realiza la devolución del préstamo entre una persona que solicita un préstamo y un prestamista.

cuenta de ahorro: cuenta bancaria que devenga intereses y está destinada a retener fondos durante un período prolongado.

cuenta corriente: cuenta bancaria que permite realizar depósitos y extracciones. Los fondos pueden extraerse a través de cheques, tarjetas de débito, etc.

cuotas sindicales: pagos regulares realizados a los sindicatos (que son organizaciones que representan los intereses colectivos de los empleados) para cubrir el costo de la afiliación.

deducciones: elementos retenidos del salario de una persona, generalmente, en relación con los beneficios, como fondos para la atención médica o la jubilación.

depósito: colocación de dinero en una cuenta corriente o de ahorro.

depósito directo: pago electrónico realizado directamente a la cuenta de un empleado por el empleador.

entidad emisora: empresa que ofrece tarjetas de crédito.

extraer: sacar dinero de una cuenta.

impuestos estatales y federales de desempleo: monto de pago que se retiene para cubrir los impuestos de desempleo.

interés: cargo en el que se incurre por pedir dinero prestado, generalmente, un porcentaje del dinero que se debe.

VOCABULARIO DE FINANZAS

(CONTINUACIÓN)

pago mínimo: monto de dinero más bajo que se requiere pagar del saldo de un préstamo o una tarjeta de crédito cada fecha de vencimiento del pago.

período de pago: cronograma recurrente que determina la frecuencia con la que se paga a la persona.

puntaje crediticio: número que se le asigna a una persona según factores como su capacidad para realizar pagos y el monto de dinero que debe. Mientras más alto sea el puntaje, más probable es que la persona que solicita un préstamo lo pague.

retenciones: elementos obligatorios que se retienen del salario de una persona, como impuestos sobre la renta, impuestos de Seguridad Social e impuestos de desempleo.

salario bruto: monto total de pago recibido antes de las retenciones y deducciones.

salario neto: monto de pago que queda después de las deducciones en el salario bruto de una persona.

saldo de la tarjeta de crédito: monto de dinero que se debe a una empresa de tarjetas de crédito.

saldo mínimo: monto mínimo en dólares que el banco requiere que tenga el cliente para mantener las cuentas bancarias. Si su monto es menor al saldo mínimo, pueden generarse cargos.

saldo negativo: saldo de una cuenta de menos de cero, que indica que se gastó más dinero del que había disponible en la cuenta.

SIMPLE IRA (Plan de incentivo de ahorros para empleados): plan de jubilación diseñado para pequeñas empresas que permite a los empleados ahorrar e invertir en la jubilación.

talón de pago: trozo de papel que acompaña cada cheque de pago que enumera el salario bruto, las retenciones, las deducciones y el salario neto.

tarifa por sobregiro: tarifa en la que se incurre cuando un banco cubre un pago que es mayor que los fondos disponibles en la cuenta corriente.

transacción fraudulenta: transacción que no fue autorizada por el titular de la cuenta.

transacción pendiente: transacción aprobada que puede verse reflejada en el saldo de la cuenta pero todavía no se ha procesado por completo.

tarjeta de crédito: tarjeta de plástico o digital que permite a las personas realizar compras a crédito.

tarjeta de débito: tarjeta de plástico o digital que deduce dinero directamente de una cuenta corriente para realizar compras.

transacción contabilizada: transacción de una cuenta que se ha procesado por completo.

CHEQUE DE PAGO

Burke Food Supply Company
123 Avenue Q
Los Angeles, CA 90019

Dolores Lopez
714 Ivy Road
Los Angeles 90018

Número de cheque: 7207869
El periodo de pago termina:
8/14/20XX

Horas y ganancias

Impuestos y retenciones

Descripción	Monto	Descripción	Monto actual	Monto hasta la fecha
Tarifa de pago Horas reg. trabajadas	15.00 20	Impuesto FICA	22.95	757.35
		Impuesto federal sobre la renta	23.43	773.19
		Impuesto estatal sobre la renta	2.82	93.06
		Impuesto estatal por discapacidad	3.00	99.00
Salario bruto	300.00	Cuotas sindicales	2.00	66.00
Salario neto	245.80			
Total bruto hasta la fecha	9900.00	Total	54.20	1,788.60

Declaración de ganancias. Separar y guardar para los registros.

Burke Food Supply Company
123 Avenue Q
Los Angeles, CA 90019

7207869

Fecha: 14 de agosto de 20XX

**Páguese a la
orden de**

Dolores Lopez
714 Ivy Road
Los Angeles 90018

\$*245,80**

Doscientos cuarenta y cinco..... DÓLARES con ochenta centavos

City Savings & Loan
23 Sebastian St.
Los Angeles, CA 90230

Joseph W. Burke

| : 6177 | : 614728066 || ' 7207869

COMPRAS COMPULSIVAS

	\$500.00
Banco	\$
Ropa	\$
Electrónica	\$
Tienda de zapatos	\$
Supermercado	\$
Gastos varios	\$
Total gastado	\$
Total ahorrado	\$

	\$500.00
Banco	\$
Ropa	\$
Electrónica	\$
Tienda de zapatos	\$
Supermercado	\$
Gastos varios	\$
Total gastado	\$
Total ahorrado	\$

	\$500.00
Banco	\$
Ropa	\$
Electrónica	\$
Tienda de zapatos	\$
Supermercado	\$
Gastos varios	\$
Total gastado	\$
Total ahorrado	\$

	\$500.00
Banco	\$
Ropa	\$
Electrónica	\$
Tienda de zapatos	\$
Supermercado	\$
Gastos varios	\$
Total gastado	\$
Total ahorrado	\$

MI PRESUPUESTO

	Por semana		Por mes
Ingresos	<u>\$150.00</u>	x4	<u>\$600.00</u>
Ahorros	<u>\$30.00</u>	x4	<u>\$120.00</u>
Comida	<u>\$50.00</u>	x4	<u>\$200.00</u>

	Por semana		Por mes
Ingresos	<u>\$</u>	x4	<u>\$</u>
Por semana quiero/ necesito	Costo		Gastos mensuales
Ahorros	<u>\$</u>	x4	<u>\$</u>
	<u>\$</u>	x4	<u>\$</u>
	<u>\$</u>	x4	<u>\$</u>
	<u>\$</u>	x4	<u>\$</u>
	<u>\$</u>	x4	<u>\$</u>
	<u>\$</u>	x4	<u>\$</u>
	<u>\$</u>	x4	<u>\$</u>
	<u>\$</u>	x4	<u>\$</u>
	<u>\$</u>	x4	<u>\$</u>
	<u>\$</u>	x4	<u>\$</u>
	<u>\$</u>	x4	<u>\$</u>
	<u>\$</u>	x4	<u>\$</u>
Ingresos totales	<u>\$</u>		<u>\$</u>
- Gastos totales	<u>\$</u>		<u>\$</u>
	<u>= \$</u>		<u>\$</u>
	(Debe ser superior a cero)		(Debe ser superior a cero)

PRODUCTOS PARA CAMPAÑAS PUBLICITARIAS

Instrucciones: corta las siguientes descripciones de productos en tiras para que los voluntarios de los grupos puedan sacar una cada uno.

Pelota de básquet que no rebota

Caramelo con gusto a aserrín

Bombilla que dura solo cinco minutos

Aplicación de música que solo reproduce canciones al revés

Collar para perros que los hace ladrar

Loción bronceadora que provoca quemaduras de sol

Automóvil que solo recorre seis millas por galón de combustible

Gaseosa que te hace sentir cansado

Un teléfono inteligente con una batería que dura una hora

Jabón para la ropa que deja aroma a tierra

Perfume que huele a gasolina

TÉCNICAS PUBLICITARIAS

Apelar a las emociones: esta técnica aprovecha los miedos y las dudas de los consumidores, y de sus zonas inseguras. El mensaje apunta al orgullo y crea dudas. Naturalmente, la solución que se ofrece es comprar el producto publicitado.

Enfoque de seguir la corriente: esta técnica les indica a las personas que deben hacer lo que hacen los demás. Aprovecha el deseo de las personas de ajustarse a la norma. El enfoque de seguir la corriente suele aprovechar el miedo a perderse algo (o FOMO). Los consumidores no quieren ser los raros que no compran el producto.

Testimonios: esta forma de publicidad utiliza a personas reconocidas, como deportistas, actores y músicos, o incluso personas comunes para promocionar productos. El concepto es que, si a estas personas les gusta el producto o servicio, al consumidor promedio también le gustará. Estos anuncios también insinúan que parte de la fama de las personas famosas podría “contagiarse” al usuario.

Redirección de anuncios: estos anuncios usan información recopilada en línea sobre los consumidores según sus intereses, hábitos de búsqueda y productos que vieron. Esta técnica se usa para crear un algoritmo que muestra una y otra vez anuncios en línea de productos que el consumidor tiene más probabilidades de comprar, a diferencia de los anuncios estáticos que se encuentran en las publicidades de televisión, en los carteles publicitarios y en los medios impresos.

Recurso de superioridad: esta técnica insinúa que sería halagador o prestigioso ser como la persona rica que aparece en el anuncio. Sugiere que el consumidor puede volverse superior que sus amigos o vecinos si compra el producto. Muchas publicidades de automóviles de lujo usan esta técnica.

Marcas: una marca es una palabra o un logotipo de un producto o servicio. Muchas personas saben lo poderosa que es la identificación de la marca, por lo que gastan mucho dinero publicitando y creando conciencia en los clientes sobre sus productos. Los consumidores son influenciados por los nombres que ven con frecuencia en los periódicos, las revistas o la televisión.

EVALUACIÓN DE CAMPAÑA PUBLICITARIA

Integrantes del grupo:

SISTEMA DE CALIFICACIONES:

**** sobresaliente

**bueno

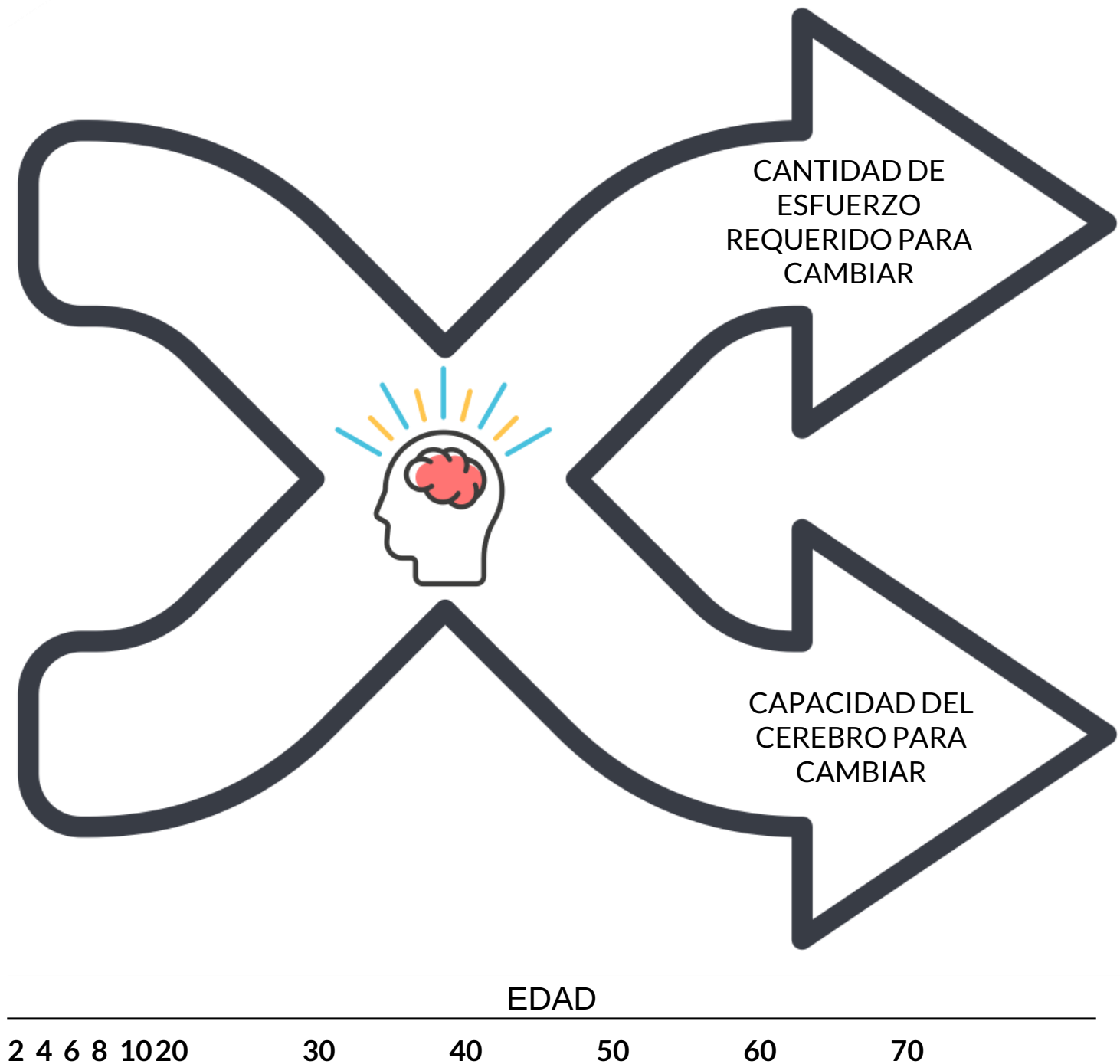
***excelente

*deficiente

Grupo	Producto	Técnica publicitaria	Qué fue efectivo	Qué podría mejorarse	Calificación

PLASTICIDAD CEREBRAL

La neuroplasticidad (o plasticidad cerebral) es la capacidad del cerebro para cambiar y adaptarse durante toda la vida de la persona. La plasticidad cerebral es especialmente marcada en los primeros años de vida.



HITOS DEL DESARROLLO

HITOS	APOYO
DOS MESES	
- Les sonríe a las personas. - Gira la cabeza hacia donde escucha un sonido. - Puede sostener la cabeza levantada por sí solo.	- Mirar imágenes de familiares con el niño. - Hablarle, leerle y cantarle. - Alentarlo a que levante la cabeza sosteniendo un juguete al nivel de los ojos.
CUATRO MESES	
- Comienza a balbucear y copia los sonidos que escucha. - Llora de diferentes maneras para mostrar que tiene hambre, siente dolor o está cansado. - Responde al cariño.	- Copiar los sonidos que emite y repetirlos. - Ayudarlo a aprender a calmarse por su cuenta siendo paciente y usando una voz reconfortante. - Sostenerlo y hablarle alegremente.
SEIS MESES	
- Le gusta jugar con los demás. - Demuestra curiosidad sobre las cosas e intenta alcanzar las cosas que están fuera de su alcance. - Comienza a sentarse sin apoyo.	- Jugar con el niño en el piso con frecuencia. - Señalar el objeto que quiere alcanzar y hablar sobre este. - Colocar almohadas a su alrededor para ayudarlo a mantener el equilibrio.
NUEVE MESES	
- Emite muchos sonidos diferentes como “mamamama” y “papapapapa”. - Puede ser apegado con los adultos conocidos. - Gatea.	- Copiar los sonidos y las palabras que emite y repetirlos. - Intentar permanecer cerca cuando se mueve para que sepa que hay alguien a su lado. - Acercarlo a las cosas que le gustan y alentarle a que gatee.
UN AÑO	
- Le acerca un libro cuando quiere escuchar un cuento. - Intenta decir las palabras que uno dice. - Mira la imagen o cosa correcta cuando se la menciona.	- Leerle y pedirle que participe pasando las páginas e identificando las imágenes. - Hablar con el niño sobre lo que uno está haciendo (por ejemplo, “Estoy lavando los platos”). - Felicitarlo con entusiasmo cuando haga algo positivo.

HITOS DEL DESARROLLO

HITOS	APOYO
DIECIOCHO MESES	
• Juega a simular, como alimentar a un muñeco. • Hace garabatos. • Camina solo.	• Alentarlo a que use su imaginación. • Dibujar con el niño. • Brindar zonas seguras para que pueda moverse.
DOS AÑOS	
• Copia a los demás, en especial a adultos y niños más grandes. • Muestra comportamiento desafiante. • Repite palabras que escucha en las conversaciones.	• Alentarlo a que ayude con las tareas simples. • Felicitarlo cuando sigue instrucciones y limitar las felicitaciones cuando no lo hace. • No corregirlo cuando pronuncia alguna palabra mal; repetir la palabra de la manera correcta.
TRES AÑOS	
• Participa de una conversación con dos o tres oraciones. • Sigue instrucciones de dos o tres pasos. • Pasa las páginas de los libros de a una por vez.	• Preguntarle sobre su día. • Darle instrucciones simples, como “ponte los zapatos”. • Leerle y pedirle que repita las palabras después de escucharlas.
CUATRO AÑOS	
• Canta una canción de memoria, como “Las ruedas del autobús”. • Cuenta historias. • Nombra algunos colores y números.	• Reproducir su música favorita y cantar juntos. • Alentar la participación preguntando qué piensa que sucederá a continuación. • Identificar los colores de lo que hay en los libros y en el hogar.
CINCO AÑOS	
• Habla muy claro. • Utiliza el tiempo futuro; por ejemplo, “Vendrá la abuela”. • Puede escribir algunas letras o números en letra de imprenta.	• Pedirle que describa lo que está haciendo. • Enseñarle conceptos como la mañana, el mediodía y la noche. • Tener a mano lápices, papeles y crayones para alentarlos a que escriba y dibuje.