

# ***El ahorro es la base de la fortuna***

**Ejercicios para hacer en clase**

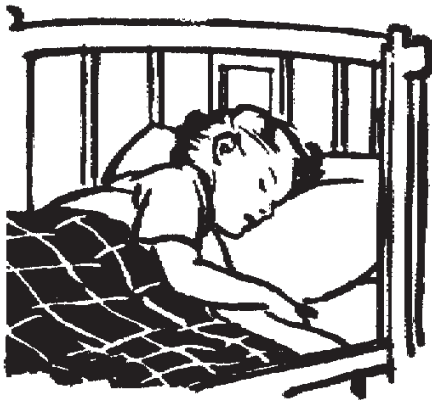
**[www.managing-money.org](http://www.managing-money.org)**

# Sueñe sus metas

Las metas financieras son objetivos personales que usted se fija durante toda la vida. Con frecuencia son a largo y corto plazo. Las metas a corto plazo son las que desea alcanzar en uno o dos años. Las metas a largo plazo podrían tomar más tiempo. Tome cinco minutos para soñar algunas metas a corto y largo plazo que pueda compartir con el resto de los participantes. ¿Puede calcular el precio aproximado de estas metas?

**Metas a corto plazo - Uno o dos años:**

**Precio**



**Metas a largo plazo - Tres años o más:**

**Precio**

## ¿Cuál es su capital neto?

El capital neto es el total del activo (su propiedad y pertenencias) menos el total del pasivo (el dinero que debe).

Este es un ejemplo sencillo: John y Mary viven en una casa que en la actualidad vale \$200,000. Tienen un auto con un valor actual en el mercado de \$15,000; una cuenta de ahorro de \$20,000 y cuentas de jubilación por valor de \$80,000. En total, tienen un activo por valor de \$315,000. La casa tiene una hipoteca de \$100,000 y el saldo del préstamo del auto es de \$5,000, por lo que el pasivo suma \$105,000. Si se restan \$105,000 (pasivo) de \$315,000 (activo) el resultado es el capital neto de John y Mary, o sea \$210,000.

Use este formulario para calcular su capital neto.

### **Activo**

---

Efectivo

Cuenta de ahorro

Acciones, bonos y demás inversiones

Plan de jubilación 401(k) o IRA

Valor de mercado de la vivienda

Valor de mercado del automóvil

Otros activos

Total del activo

### **Pasivo**

---

Hipoteca de la vivienda

Saldo del préstamo de automóvil

Saldos de tarjetas de crédito

Préstamo de estudiante

Manutención de hijos

Misceláneos

Total del pasivo

Capital neto

Total del activo

Restar el total del pasivo

**Su capital neto**

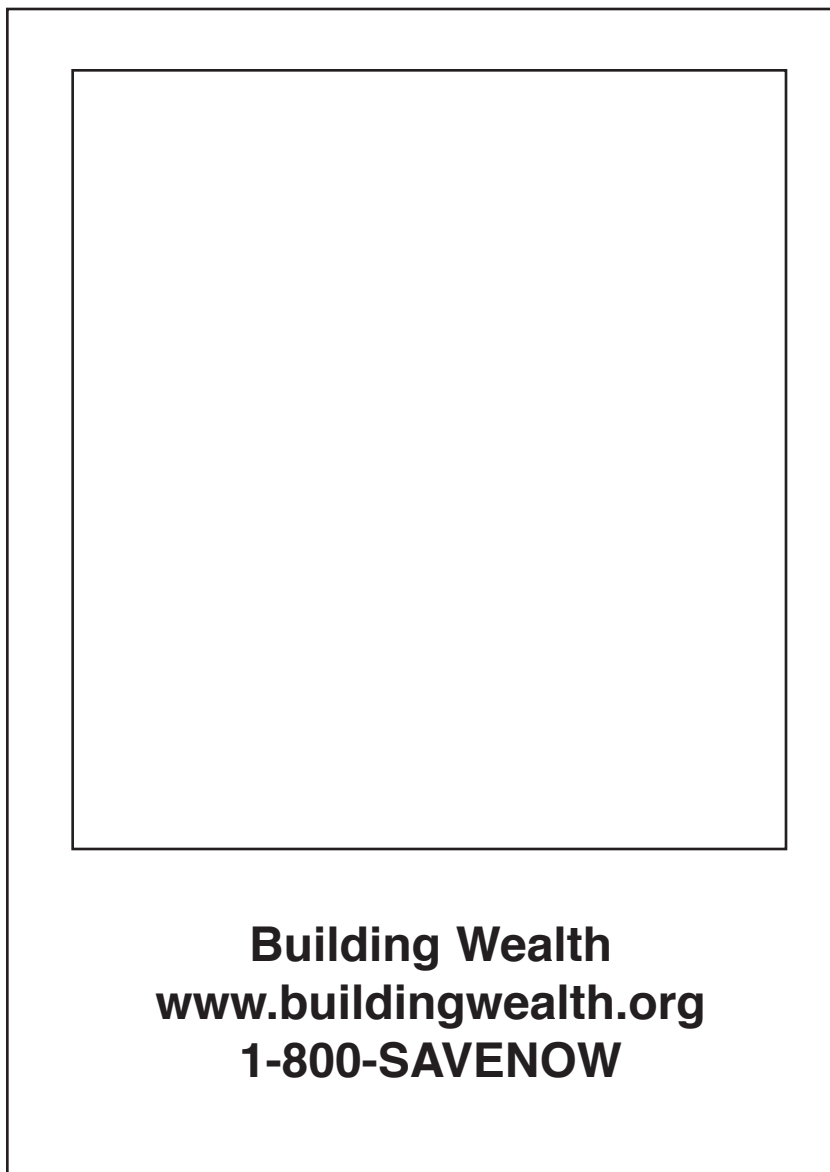
---

## Escriba su propio eslogan para el ahorro

Usted es ejecutivo de publicidad. Su jefe lo llama porque una importante organización de defensa del consumidor llamada Building Wealth recibió una beca para pagar una página completa de publicidad en el periódico New York Times para promover la importancia del ahorro. Su jefe le dice que ofreció donar el tiempo de la agencia para crear un eslogan pegadizo y elocuente y le pide a usted que lo escriba.

El jefe le dice que el eslogan debe hablar por sí solo y ser:

- Breve (no más de 15 palabras)
- Inspirador
- Persuasivo para toda edad y clase social



**Building Wealth**  
**www.buildingwealth.org**  
**1-800-SAVENOW**

**Evaluación del seminario “El ahorro es la base de la fortuna”**  
**(Para ser distribuido en la clase)**

¡Gracias por su asistencia! Antes de irse, por favor ayúdenos a mejorar las presentaciones futuras dándonos su opinión del seminario de hoy. **Marque la respuesta que refleja lo que usted piensa de cada una de las frases siguientes:**

Comprendo mejor las formas de promover el ahorro y ayudar a que aumente.

*Muy de acuerdo                      De acuerdo                      No estoy de acuerdo                      Estoy muy en desacuerdo*

Comprendo mejor cómo fijar metas financieras puede ayudar a ahorrar.

*Muy de acuerdo                      De acuerdo                      No estoy de acuerdo                      Estoy muy en desacuerdo*

Comprendo mejor la importancia de tener un fondo de ahorro adecuado para emergencias.

*Muy de acuerdo                      De acuerdo                      No estoy de acuerdo                      Estoy muy en desacuerdo*

El instructor estuvo bien informado.

*Muy de acuerdo                      De acuerdo                      No estoy de acuerdo                      Estoy muy en desacuerdo*

Los materiales que me entregaron son fáciles de leer y comprender.

*Muy de acuerdo                      De acuerdo                      No estoy de acuerdo                      Estoy muy en desacuerdo*

Deseo asistir a otra clase como esta.

*Muy de acuerdo                      De acuerdo                      No estoy de acuerdo                      Estoy muy en desacuerdo*

**Utilizando una escala del 1 al 10 (10 es el mejor puntaje), ¿qué puntaje le daría al seminario?**

\_\_\_\_\_

¿Qué más desea decirnos sobre las formas en que podemos mejorar los seminarios futuros?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Entregue este formulario a su instructor. ¡Gracias por darnos su opinión!**