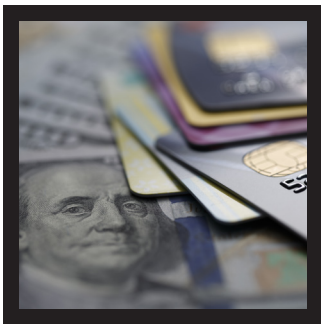




MÓDULO 7:

Principios de los préstamos

GUÍA DEL INSTRUCTOR



MONEY SMART para Adultos

SEPTIEMBRE DE 2018



La Federal Deposit Insurance Corporation es una agencia creada por el Congreso para mantener la estabilidad y la confianza pública en el sistema financiero de la nación. Una manera de lograrlo es proporcionar materiales de educación financiera gratuitos y objetivos que incluyen esta Guía del instructor. Si desea más información acerca de la familia de productos Money Smart, ingrese en **www.fdic.gov/moneysmart**.

Índice

Información de contexto para instructores.....	2
Lista de comprobación de preparación de capacitación.....	2
Materiales que puede necesitar.....	4
Comprensión de los iconos	5
Propósito del módulo	6
Tabla de una vista rápida del módulo	6
Apertura del módulo	8
Dé la bienvenida a los participantes a medida que van llegando	8
Encuesta previa a la capacitación	8
Sector de temas pendientes y guía del participante.....	9
Actividad introductoria opcional	9
Sección 1: Opciones para pedir dinero prestado y cuánto cuesta	10
Introducción a la sección y la conclusión principal	11
Qué significa pedir prestado.....	11
Tipos de préstamos	12
Préstamos asegurados y no asegurados.....	14
El costo de pedir prestado	14
<i>Pruébalo: Analizar opciones de préstamos</i>	<i>16</i>
La veracidad en las operaciones de préstamo/Comparar ofertas.....	18
Cierre de sección.....	21
Sección 2: Prepararse para solicitar un préstamo.....	22
Introducción a la sección y la conclusión principal	23
Factores que pueden usar los prestamistas en sus decisiones.....	23
<i>Pruébalo: Prepararse para un préstamo.....</i>	<i>26</i>
<i>Aplíquelo: Prepararme para un préstamo.....</i>	<i>28</i>
Coprestatario y cofirmante	29
<i>Aplíquelo: Mi planilla de consejos para considerar ser cofirmante en el</i>	<i>préstamo de alguien.....</i>
.....	30
Cierre de sección.....	32
Sección 3: Solicitar un préstamo cuando alguien ayuda a administrar el dinero.....	33
Introducción a la sección y la conclusión principal	34
Responsabilidades de la persona que lo ayuda.....	34
Qué debatir.....	35
Si decide pedir dinero prestado	36
Cierre de sección.....	37
Cierre del módulo.....	38
Recordar las conclusiones principales.....	38
Tomar medidas	38
Encuesta posterior a la capacitación.....	39
Respuestas de referencia de las encuestas previas y posteriores a la capacitación....	41
Módulos de Money Smart para Adultos.....	42

Información de contexto para instructores

¡Bienvenidos a Money Smart para Adultos de la FDIC!

Esta es la Guía del instructor para el **módulo 7: Principios de los préstamos**. Este módulo consta de tres herramientas:

- **esta Guía del instructor;**
- **la Guía del participante**, para que los participantes la utilicen durante la capacitación y la consulten después de esta;
- **las diapositivas de PowerPoint**, para que usted las use durante la capacitación.

El currículo además incluye una *Guía para introducir Money Smart para Adultos*. Este recurso ofrece consejos prácticos para promocionar la capacitación, preparar su espacio de capacitación, respaldar a los participantes con discapacidades y proporcionar la capacitación. Además, ofrece opciones de aprendizaje que le permitirán elegir los módulos y, tal vez, las secciones dentro de los módulos que incluirá en la capacitación. Si todavía no tiene la *Guía para introducir Money Smart para Adultos*, descárguela de **www.fdic.gov/moneysmart**.

Las actividades permiten que la capacitación sea más atractiva y ayuda a los participantes a retener el material. Por lo general, es mejor reducir contenido en lugar de las actividades, si le falta tiempo.

Lista de comprobación de preparación de capacitación

Utilice esta lista de comprobación para preparar la capacitación.

- ☐ **Revise la Guía del instructor, la Guía del participante y las diapositivas de PowerPoint** para aprender cómo funcionan en conjunto.
- ☐ **Familiarícese con los temas.** La Guía del instructor incluye instrucciones para explicar el contenido principal. Puede leer las instrucciones tal como están a los participantes. O bien, puede presentar la información a su propio estilo.
- ☐ **Revise las actividades *Pruébalo y Aplíquelo* de la Guía del participante.** Cada módulo incluye ambos tipos de actividades. Muchas están diseñadas para que se incorporen en la sesión de capacitación. Otras están etiquetadas con una Nota para el instructor que le ofrece la opción de revisar, comentar o realizarlas durante la capacitación, o alienta a los participantes a realizarlas después de la capacitación.

- ☐ **Revise la Guía para introducir Money Smart para Adultos**, en la cual encontrará herramientas e información que lo ayudarán a planificar y presentar la capacitación. Este recurso incluye información para lograr que la capacitación sea accesible y agradable para todos los participantes, incluso participantes con discapacidades.
- ☐ **Seleccione los materiales que planea usar.** Lo ideal es que para ello considere las necesidades o los objetivos de los participantes. La *Tabla de una vista rápida* del módulo cerca de la portada de cada Guía del instructor puede ayudarlo a decidir si abarcar los módulos íntegramente o solo ciertas secciones de los módulos.
- ☐ **Planifique cómo hacer que la capacitación sea acorde desde el punto de vista cultural.** Es decir, comunicar con respeto y también presentar el material de una manera que resulte relevante para la vida de los participantes.
 - Por ejemplo, cuando menciona maneras de recortar los gastos, es posible que los participantes no relacionen reducir la compra del café diario si no suelen comprar café todos los días. Use ejemplos con los cuales los participantes se puedan identificar que pueden ser distintos a los ejemplos de su propia experiencia.
- ☐ **Procure que cada sesión de capacitación incluya lo siguiente.**
 - **Descripción general:** Dé la bienvenida a los participantes y explique la finalidad y los objetivos de la capacitación. Ofrezca una orientación rápida de los materiales.
 - **Una actividad introductoria:** Aporte dinamismo a los participantes con una actividad divertida para que se presenten y para prepararlos para aprender. Esta puede ser una manera efectiva de comenzar la capacitación, en especial, si es la primera vez que se reúne el grupo. Consulte la *Guía para introducir Money Smart para Adultos*, si desea ideas de actividades introductorias opcionales.
 - **Encuestas previas y posteriores a la capacitación:** Realice la encuesta previa a la capacitación antes de comenzar y la encuesta posterior a la capacitación al finalizar. La utilización de las encuestas puede ayudarlo a evaluar la eficacia de la capacitación y preparar el enfoque de esta para las sesiones futuras.
- ☐ **Entregue a cada participante una Guía del participante.** En caso de que no pueda entregar copias impresas, trate de que esté disponible en forma electrónica. Además, es posible que algunos participantes la necesiten en forma electrónica, como adaptación razonable. Si solo presenta una parte de un módulo, tal vez sea conveniente proporcionar solo esas secciones de la Guía del participante. Oculte las diapositivas que no utilizará. La *Guía para introducir Money Smart para Adultos* incluye más información acerca de cómo ocultar diapositivas.

Materiales que puede necesitar

- ☐ esta Guía del instructor;
- ☐ copias de la Guía del participante;
- ☐ las diapositivas de PowerPoint y
 - una computadora, un proyector o una pantalla para proyectar las diapositivas; o bien, copias impresas o electrónicas de las diapositivas para los participantes;
- ☐ rotafolios y/o pizarras blancas;
- ☐ marcadores para escribir en los rotafolios y/o pizarras blancas;
- ☐ notas autoadhesivas grandes de (5" x 8"), bloque de tarjetas o papel para realizar carteles;
- ☐ cinta que se pueda retirar con facilidad de la pared, como la cinta para enmascarar;
- ☐ bolígrafos o lápices para los participantes.

Materiales opcionales:

- ☐ Sector de temas pendientes para preguntas. Créelo; para ello, anote "Sector de temas pendientes" en la parte superior de un rotafolio o una pizarra blanca.
- ☐ Insumos para la actividad introductoria opcional: elija una actividad de la *Guía para introducir Money Smart para Adultos* o use una propia



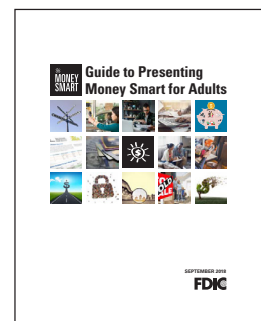
Guía del instructor



Guía del participante



Diapositivas de PowerPoint



Guía para introducir Money Smart para Adultos

Comprensión de los iconos

En esta Guía del instructor se utilizan varios iconos que le permitirán recorrer con más rapidez la capacitación.

	Hacer	Medidas que toma como instructor.
	Decir	Información que comparte verbalmente con los participantes.
	Preguntar	Preguntas que les hace a los participantes.
	Comentar la conclusión	Cuando transmite el mensaje principal de una sección.
	Dirigir un debate	Cuando propone debates.
	Dirigir una actividad	Cuando propone actividades.
	Presentar información	Cuando presenta información.
	Tomar medidas y cierre	Cuando ayuda a los participantes a planificar pasos de medidas para poner en práctica lo que aprendieron.
	Situación	Cuando utiliza historias breves para comenzar un debate o una actividad acerca de un tema financiero.

Propósito del módulo

Este módulo ayuda a los participantes a comprender las opciones para pedir dinero prestado y cuál es el costo.

Este módulo, además:

- Trata acerca de cómo pedir dinero prestado.
- Abarca cómo solicitar un préstamo cuando alguien ayuda a administrar el dinero de otra persona.

Tabla de una vista rápida del módulo

Puede abarcar todo o solo una parte de este módulo.

Calculamos que necesitará **2 horas** para abarcar todo el módulo, sin incluir los recesos ni una actividad introductoria opcional. Puede usar esta tabla para seleccionar secciones según el tiempo que tendrá disponible y las necesidades de los participantes.

La *Guía para introducir Money Smart para Adultos* incluye más información acerca de cómo seleccionar secciones para audiencias específicas.

Nota para el instructor: Es posible que los participantes tengan varias preguntas acerca de los historiales, informes y puntajes de crédito en el transcurso de este módulo. Considere presentar el *Módulo 6: Informes y puntajes de crédito* antes de presentar este módulo. *Módulo 8: Administrar las deudas* proporciona información y recursos relacionados con la administración de deudas. *Módulo 9: Uso de tarjetas de crédito* proporciona información y recursos relacionados con las tarjetas de crédito. Considere incluir contenido de estos módulos en la capacitación, según las necesidades y el interés de los participantes.

Sección	Conclusión principal	Finalidad/Objetivos	Duración
Apertura del módulo	N/C	■ Bienvenida a los participantes ■ Realizar la encuesta previa a la capacitación ■ Realizar una actividad introductoria opcional (otros 5 a 20 minutos)	10 minutos

continúa en la página siguiente

Tabla de una vista rápida del módulo *continuación*

Sección	Conclusión principal	Finalidad/Objetivos	Duración
Sección 1: Opciones para pedir dinero prestado y cuánto cuesta	Asegúrese de poder afrontar los pagos antes de solicitar un préstamo. Además, averigüe cuánto costará y qué sucederá si no puede devolverlo.	Los participantes podrán realizar lo siguiente: ■ Definir los tipos de préstamos. ■ Distinguir entre los préstamos asegurados y los no asegurados. ■ Identificar los costos relacionados con los préstamos de dinero. ■ Comparar ofertas de préstamos, incluso usar las divulgaciones de la Ley de Veracidad en las Operaciones de Préstamo (TILA, por sus siglas en inglés).	35 minutos
Sección 2: Prepararse para solicitar un préstamo	Considerar qué evalúan los prestamistas cuando deciden prestar dinero le permite prepararse para solicitar un préstamo.	Los participantes podrán realizar lo siguiente: ■ Indicar los factores que pueden usar los prestamistas para evaluar las solicitudes de préstamos. ■ Identificar las maneras de mejorar cómo los prestamistas podrían evaluarlos como solicitantes de un préstamo. ■ Distinguir entre coprestatario y cofirmante, conocer información importante y los riesgos relacionados con cada uno.	55 minutos
Sección 3: Solicitar un préstamo cuando alguien ayuda a administrar el dinero	Incluso si alguien le ayuda a administrar su dinero, debe comprender los términos de un préstamo antes de comprometerse.	Los participantes podrán realizar lo siguiente: ■ Identificar las responsabilidades de las personas que los ayudan a administrar su dinero. ■ Conocer qué debe dejar en claro con la persona que le proporciona ayuda.	10 minutos
Cierre del módulo	N/C	■ Revisión y conclusiones principales ■ Ayude a los participantes a pensar cómo pondrán en práctica lo que aprendieron. ■ Realice la encuesta posterior a la capacitación	10 minutos

Apertura del módulo

Dé la bienvenida a los participantes a medida que van llegando

Duración estimada de esta sección: 10 minutos

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 1



HACER

A medida que los participantes llegan a la capacitación, aproveche el tiempo para realizar lo siguiente:

- Darles la bienvenida y presentarse.
- Pedirles que firmen, si es que utiliza una planilla de firmas en la capacitación.
- Asegúrese de contar con las adaptaciones razonables solicitadas y realice los ajustes necesarios.



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD

Encuesta previa a la capacitación

Consulte la página 21 de la Guía del participante.

Nota para el instructor: Antes de que comience la capacitación, puede pedirles a los participantes que contesten la encuesta previa a la capacitación que está en el reverso de la Guía del participante. Tal vez le convenga entregarles copias “sueltas” para que no tengan que arrancar las páginas. Las preguntas de conocimiento son las mismas que las de la encuesta posterior a la capacitación.

Las respuestas de referencia están al final de la Guía del instructor, pero no se las dé ahora.

Es posible que le interese comparar las encuestas previas a la capacitación con las encuestas posteriores a esta para estimar la adquisición de conocimiento de todo el grupo o de cada participante. Si desea estimar por participante, pídale que anoten su apellido o algún identificador único en las encuestas previas y posteriores a la capacitación para que pueda compararlas según el participante determinado.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 2



DECIR

- Gracias por asistir a esta capacitación de Money Smart denominada **“Principios de los préstamos”**.
- Responda la encuesta previa a la capacitación de la página 21 de la Guía del participante para poder darme una idea de lo que ya sabe acerca de este tema.
 - Le llevará menos de cinco minutos responderla.

Encuesta previa a la capacitación
Consulte la pág. 21 de su Guía del Participante

Encuesta previa a la capacitación
Su instructor podrá probar que complete esta encuesta previa a la capacitación antes de que la capacitación comience.
Conteste estas preguntas:

1. Puede aumentar sus posibilidades de que le aprueben un préstamo si mejora cuál de las siguientes opciones. Seleccione todas las que correspondan.

a. Su capacidad	
b. Su garantía de capital	
c. Su perfil crediticio	
d. Sus antecedentes	
e. Todas las anteriores	
2. La mayoría de los préstamos se otorgan; de manera que es importante averiguar:

	Verdadero	Falso
--	-----------	-------
3. Las disposiciones de la Ley de Veracidad en las Operaciones de Préstamos o TILA, con sus reglas en regla, ayudan mucho para comparar opciones de préstamos de distintos prestamistas.

	Verdadero	Falso
--	-----------	-------
4. Si alguien le ayuda a administrar su dinero, no está apto para pedir un préstamo.

	Verdadero	Falso
--	-----------	-------

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018 **2**



HACER

- Recoja las encuestas completadas, si piensa revisarlas o compararlas con las encuestas posteriores a la capacitación.



PRESENTAR INFORMACIÓN

Sector de temas pendientes y Guía del participante



DECIR

- Preparé un sector de temas pendientes para anotar preguntas, inquietudes, ideas y recursos. Tanto ustedes como yo podemos agregar temas en cualquier momento durante la capacitación y los abordaré durante los recesos o al finalizar la capacitación.
- Tienen una Guía del participante para usar en el transcurso de esta sesión y después de esta. Pueden quedársela, de manera que, tomen notas y escriban allí.



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD

Actividad introductoria opcional

Agrega otros 5 a 20 minutos, según la actividad que seleccionó y la cantidad de participantes.



HACER

- Dirija a los participantes en una actividad introductoria.
- Si el tiempo lo permite, es posible que también le interese mostrarles un video breve relacionado con el tema de este módulo o comenzar con una actividad dinámica que elija.

Nota para el instructor:

Si el tiempo lo permite, comience la capacitación con una actividad divertida de la *Guía para introducir Money Smart para Adultos* o use una propia.

Esta es una excelente manera de aportar dinamismo a los participantes y prepararlos para aprender.



Sección 1: Opciones para pedir dinero prestado y cuánto cuesta

Duración de la capacitación estimada de esta sección: 35 minutos

Objetivos

Los participantes podrán realizar lo siguiente:

- Definir los tipos de préstamos.
- Distinguir entre los préstamos asegurados y los no asegurados.
- Identificar los costos relacionados con los préstamos de dinero.
- Comparar ofertas de préstamos, incluso usar las divulgaciones de la Ley de Veracidad en las Operaciones de Préstamo (TILA, por sus siglas en inglés).



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Introducción a la sección y la conclusión principal

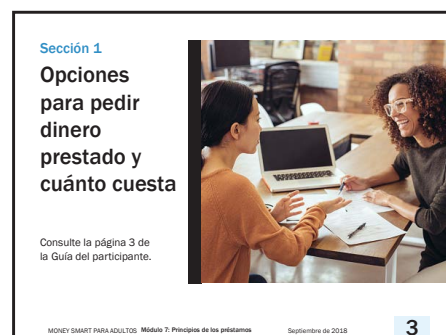
Consulte la página 3 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 3



DECIR

- Analizaremos distintos tipos de préstamos y los costos asociados de pedir prestado.

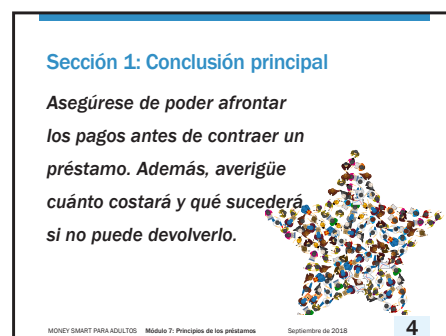


MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 4



DECIR

- La conclusión principal de esta sección es la siguiente: **Asegúrese de poder afrontar los pagos antes de solicitar un préstamo. Además, averigüe cuánto costará y qué sucederá si no puede devolverlo.**



PRESENTAR INFORMACIÓN (4 MINUTOS)

Qué significa pedir prestado

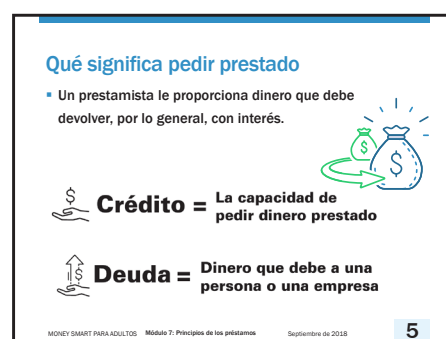
Consulte la página 3 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 5



DECIR

- Cuando pide prestado, un prestamista le proporciona dinero y usted tiene la obligación de devolverlo, por lo general, con interés.
- Cuanto más sepa acerca de los préstamos, más fácil será tomar la decisión acerca de cuál será el préstamo indicado para usted.
- A continuación, encontrará algunos conceptos clave para el comienzo.
 - **Crédito** es la capacidad de pedir dinero prestado.
 - **Deuda** es el dinero que debe a una persona o una empresa.



- Cuando utiliza crédito para pedir dinero prestado, incurre en deuda. Por ejemplo, incurre en deuda si sucede lo siguiente:
 - Pide dinero prestado para comprar una vivienda, un auto o un camión, si contrae un préstamo, en lugar de pagar en efectivo.
 - Usa una tarjeta de crédito.
- Cuando utiliza una tarjeta de débito para pagar algo, por lo general, no está pidiendo dinero prestado ni incurre en deuda. Sino, que gasta dinero de la cuenta que tiene en una institución financiera.



PRESENTAR INFORMACIÓN (4 MINUTOS)

Tipos de préstamos

Consulte la página 3 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 6



DECIR

- Existen dos categorías principales de préstamos: préstamos a plazos y préstamos revolventes.
- Un **préstamo a plazos**, con frecuencia, se devuelve en pagos del mismo monto o en cuotas, por un período específico, que suele ser de varios años. A continuación, algunos ejemplos podrían ser la mayoría de los siguientes:
 - hipotecas a tasa fija (préstamos para viviendas);
 - préstamos para autos;
 - préstamos estudiantiles.
- Un **préstamo revolving** (o línea de crédito revolving) le permite realizar compras ilimitadas por un límite preaprobado. Sus pagos variarán según el monto que haya pedido prestado. A continuación, algunos ejemplos podrían ser la mayoría de los siguientes:
 - tarjetas de crédito;
 - línea de crédito de capital neto en la vivienda (HELOC, por sus siglas en inglés).

Tipos de préstamos

- **Préstamos a plazos**
 - Por lo general, se devuelven en pagos por el mismo monto en un período determinado.
 - Algunos ejemplos podrían ser la mayoría de las hipotecas con tasa fija, los préstamos para autos y los préstamos para estudiantes.
- **Préstamos revolventes**
 - Se devuelven según la cantidad que pidió prestada.
 - Algunos ejemplos pueden ser la mayoría de las tarjetas de crédito y las líneas de crédito de capital neto en la vivienda (con frecuencia llamadas HELOC).

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018

6

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 7



DECIR

- Los servicios de alquiler con opción a compra pueden ser una alternativa para los préstamos.

Servicios de alquiler con opción a compra

- No es un préstamo.
- Se utiliza un artículo por un tiempo y se realizan pagos de alquiler mensuales o semanales.
- Los pagos de alquileres se contabilizan en forma parcial para el precio de compra.
- La tienda puede retirar el artículo si no realiza un pago.

Más tiempo demora en realizar los pagos → Más pagará

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018

7

- Los servicios de alquiler con opción a compra le permiten usar un artículo por un tiempo, si realiza pagos de alquiler mensuales o semanales.
- Si desea adquirir el artículo, los pagos de alquiler se descontarán en forma parcial del precio de compra. La tienda estipulará un plan para que alquile el artículo hasta que haya pagado suficiente dinero por él. Si decide no adquirir el artículo, deberá devolverlo al finalizar el período de alquiler y, por lo general, no se le devolverá el dinero.
- La tienda es el propietario legal del artículo hasta que realice el pago final. Si no realiza algún pago, la tienda puede retirarle el artículo. Si esto sucede, ya no será el propietario del artículo y no se le devolverá el dinero.
- Los contratos de alquiler con opción a compra técnicamente no son préstamos, de manera que no se cobra interés. No obstante, el total de los pagos de alquiler es mayor que el precio en efectivo si hubiese comprado el artículo en el primer momento. Esa diferencia se puede considerar el interés que paga en un préstamo.
- El alquiler con opción a compra puede costarle dos a tres veces lo que debería pagar si lo hubiese comprado en efectivo, en una compra en reserva o en un plan en plazos. Así lo estipula la Comisión Federal de Comercio. Por lo general, más tiempo demora en realizar los pagos, más pagará por el artículo.
- Si decide firmar un contrato de alquiler con opción a compra, asegúrese de comprenderlo, como también la cantidad total que pagará por el artículo y cuándo será propiedad suya.
- Por lo general, entre más tiempo demora en realizar los pagos, más pagará por el artículo.
- La compra en reserva (compra de mercadería en cuotas) puede ser otra opción, pero no es un préstamo.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 8



DECIR

- La compra en reserva puede ser otra opción, pero no es un préstamo.
- Cuando compra algo en reserva, por lo general, realiza un depósito que suele ser un porcentaje del precio de compra y, luego, paga el saldo restante con el paso del tiempo.
- La tienda retiene la mercadería.
- Solo se podrá llevar la mercadería cuando la termine de pagar.
- Asegúrese de leer y comprender el plan de la compra en reserva, como también los cargos y las consecuencias de pagos atrasados o la falta de pagos.
- Además, asegúrese de comprender la política de reembolso. Si decide que no desea la mercadería después de haber hecho algunos o todos los pagos, ¿puede acceder a un reembolso? ¿Existen cargos relacionados con la devolución del artículo a causa de un reembolso?

Compra en reserva

- No es un préstamo.
- Se realiza un depósito inicial y luego se paga en cuotas con el paso del tiempo.
- La tienda retiene la mercadería





PRESENTAR INFORMACIÓN (2 MINUTOS)

Préstamos asegurados y no asegurados

Consulte la página 4 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 9



DECIR

- Los préstamos a plazos y revolventes pueden estar asegurados o no asegurados.
 - En un **préstamo asegurado**, pone una garantía para asegurar el pago del préstamo. Una garantía es un activo que posee, por ejemplo, una casa, un vehículo o efectivo.
 - » En caso de que no pague el préstamo según lo acordado, el prestamista puede tomar posesión de su garantía y usar parte de ella o la totalidad para recuperar su dinero.
 - » Es posible que deba pagar el saldo restante del préstamo, si la garantía no fuera suficiente para cubrir la deuda.
 - » Las hipotecas y los préstamos para autos, por lo general, son préstamos asegurados.
 - Los **préstamos no asegurados** solo se realizan con el compromiso de que devolverá el dinero que pidió prestado. No están asegurados por una garantía.
 - » Los prestamistas consideran que estos préstamos son de mayor riesgo que los préstamos asegurados, por lo tanto, es posible que cobren una tasa de interés mayor.
 - » Las tarjetas de crédito y los préstamos estudiantiles, por lo general, son préstamos no asegurados.

Préstamos asegurados y no asegurados

- **Préstamos asegurados**
 - Requieren garantía, por ejemplo, una vivienda, un vehículo o efectivo.
 - Pierde la garantía, si no realiza los pagos acordados.
- **Préstamos no asegurados**
 - No requieren garantía.
 - Con frecuencia, tienen una tasa de interés más alta que los préstamos asegurados.

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018

9



PRESENTAR INFORMACIÓN (3 MINUTOS)

El costo de pedir prestado

Consulte la página 4 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 10



DECIR

- Es importante conocer los costos relacionados con pedir dinero prestado.
- Por lo general, debe pagar más dinero del que pide prestado.
 - Por lo general, las tarjetas de crédito son una excepción. Si no mantiene pendiente un saldo y paga la totalidad de los cargos actuales antes de la fecha de vencimiento, no deberá devolver más dinero del que pidió prestado.

El costo de pedir prestado

- Por lo general, debe pagar más dinero del que pide prestado.

Monto que paga de un préstamo > El monto de dinero que pide prestado

- **Capital:** El dinero que pidió prestado.
- **Interés:** El monto que le cobra la institución financiera por permitirle usar el dinero.
- **Cargos:** Se podrán cobrar ciertas actividades, como evaluar la solicitud de un préstamo.

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018

10

- Además de devolver el dinero que pidió prestado (denominado **Capital**), por lo general, tiene que pagar dos costos: el interés y los cargos.
 - El **interés** es el monto que le cobra la institución financiera por permitirle usar el dinero. Se expresa en forma de porcentaje y puede ser fijo o variable.
 - » Las tasas fijas se mantienen durante el plazo del préstamo, a excepción de la mayoría de las tarjetas de crédito en las cuales la tasa puede cambiar, si el banco le informa de manera debida.
 - » Las tasas variables o ajustables podrían cambiar durante el plazo del préstamo. El contrato del préstamo explica cómo podría cambiar la tasa.
 - Los prestamistas podrán cobrar **cargos** por ciertas actividades, como evaluar la solicitud de un préstamo y el mantenimiento de la cuenta.
 - » Algunos ejemplos comunes de cargos podrían ser los cargos de originación de las hipotecas de viviendas o los cargos por mora, en caso de que no realice los pagos de tarjetas de crédito u otros préstamos de manera puntual.
 - » Con frecuencia, los prestamistas restan los cargos administrativos del préstamo antes de entregarle el dinero del préstamo. Es decir, si pide prestado \$1,000 y existe un cargo de \$100, es posible que solo reciba \$900.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 11



DECIR

- El **pago anticipado** es el pago por adelantado del préstamo en forma total o parcial.
- Cuando paga en forma anticipada, paga al prestamista un monto superior al pago mensual habitual. Por lo tanto, el prestamista restará esa cantidad “adicional” al saldo adeudado.
 - Si realiza el pago anticipado de un préstamo en forma total, dejará de pagar interés porque ya no debe ese dinero.
 - Si realiza un pago anticipado parcial del préstamo, podría suceder lo siguiente:
 - » se podrían reducir los costos de interés;
 - » podría terminar de pagar el préstamo antes.
- El pago anticipado es una estrategia para reducir los costos de pedir dinero prestado.
- Algunos préstamos tienen multas por pago anticipado, otros no.
 - Una multa por pago anticipado es un cargo que se cobra por el pago por adelantado del préstamo en forma total o parcial. Los detalles varían según el préstamo.
 - Cuando averigüe acerca de un préstamo, consulte si por el pago anticipado del préstamo corresponden multas.

Pago anticipado

- El pago anticipado de **TODO** el préstamo
 - Reduce los costos de interés
 - Salda el préstamo
- O bien, el pago anticipado de una **PARTE** del préstamo
 - Por lo general, reduce los costos de interés
 - Es posible que adelante la fecha de la cancelación
- Algunos préstamos tienen multas por pago anticipado, otros no

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018

11



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (15 MINUTOS): SITUACIÓN

Pruébalo: Analizar las opciones de préstamos

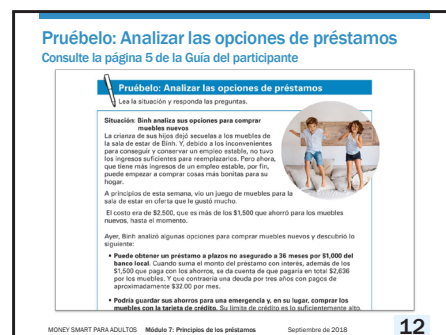
Consulte la página 5 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 12



HACER

- Pídale a los participantes que se dirijan a *Pruébalo: Analizar las opciones de préstamos* de la página 5 de la Guía del participante.
- Lea esta situación a los participantes o pídale a un voluntario que lo haga.
- De manera opcional, otorgue unos minutos a los participantes para que lean por su cuenta, si les serviría al grupo. Se incluyen varios números y montos en dólares que podrían resultar confusos si se leyeran en voz alta.



SITUACIÓN: Binh analiza sus opciones para comprar muebles nuevos

Criar a sus hijos ha sido difícil para Binh, especialmente, para los muebles de la sala de estar. Y, debido a los desafíos de encontrar y mantener un empleo estable, no ha tenido suficiente ingreso para reemplazarlo. Pero ahora, que tiene más ingresos de un empleo estable, por fin, puede empezar a comprar cosas más bonitas para su hogar.

A principios de esta semana, vio un juego de muebles para la sala de estar en oferta que le gustó mucho.

El costo era de \$2,500, que es más de los \$1,500 que ahorró para los muebles nuevos, hasta el momento.

Ayer, Binh analizó algunas opciones para comprar los muebles y descubrió lo siguiente:



- **Puede obtener un préstamo a plazos no asegurado a 36 meses por \$1,000 del banco local.** Cuando suma el monto del préstamo con interés, además de los \$1,500 que paga con los ahorros, se da cuenta de que pagará en total \$2,636 por los muebles. Y que contraería una deuda por tres años con pagos de aproximadamente \$32.00 por mes.
- **Podría guardar sus ahorros para una emergencia y, en su lugar, comprar los muebles con la tarjeta de crédito.** Su límite de crédito es lo suficientemente alto. Si eligiera esta opción, calcula que pagará al menos \$3,000 por los muebles. Eso incluye el interés que pagará a la empresa de la tarjeta de crédito ya que no pagaría el saldo de inmediato. Los pagos de la tarjeta de crédito serían de aproximadamente \$83.00 por mes durante tres años.

- **Podría comprar en reserva los muebles.** La tienda le informa que comprar los muebles de esta manera implicaría un costo de \$2,750. Pero que no podrá llevarse los muebles a su hogar hasta que haya pagado \$229.00 por mes durante 12 meses.
- **Podría aprovechar la posibilidad del alquiler con opción a compra.** El mismo juego de muebles para la sala de estar está disponible para entregarlo al día siguiente en la tienda local. Cuando suma los pagos y los cargos del alquiler con opción a compra, se da cuenta de que pagaría aún total \$3,500 por los muebles. Calcula que pagará \$292.00 por mes durante 12 meses, si elige esta opción.

**DECIR**

- Dedique seis minutos a trabajar en grupos pequeños para responder cada una de las preguntas acerca de las opciones de Binh para comprar muebles nuevos.

**HACER**

- Después de seis minutos, analice las preguntas de una a la vez, dándoles a los participantes la oportunidad de comentar sus respuestas.

**PREGUNTAR**

- **¿Qué opciones permiten a Binh recibir los muebles en el día de hoy (o tan pronto como pueden enviarlos)?**
 - El préstamo a plazos
 - El contrato de alquiler con opción a compra.
 - La tarjeta de crédito
- **¿Qué opción no le permite a Binh recibir los muebles en el día de hoy?**
 - El plan de compra en reserva
- **¿Qué opción es la que hará que Binh pague más por los muebles?**
 - El contrato de alquiler con opción a compra.
- **¿Qué opción es la que hará que Binh pague menos por los muebles?**
 - El préstamo a plazos, aunque pagaría incluso menos si realizara el pago total en efectivo.
- **Algunos meses Binh anda justa de dinero. Tiene los ingresos suficientes para cubrir los gastos. ¿Qué opción le podría servir a Binh para administrarse en los meses en los que el flujo de fondos es un reto?**
 - El préstamo a plazos tiene el menor costo mensual dentro de las opciones de Binh. Agregaría otros \$32 a sus gastos mensuales durante tres años.
 - No siempre se trata del costo total del crédito. Debe pensar en si podrá afrontar los pagos mensuales.

■ ¿Qué más podría considerar Binh?

- Si cargar el monto total de los \$2,500 a su tarjeta de crédito afectará su puntaje de crédito.
- Si podrá realizar los pagos de cada una de las opciones en forma puntual y cómo afectará su perfil crediticio si no lo hace.
- Si podría ser una buena idea obtener un préstamo a plazos, incluso si significaría pagar más de lo que debería pagar en efectivo. Hasta el momento, solo tuvo tarjetas de crédito y tener diversas deudas podría aumentar su puntaje de crédito. Si realiza todos los pagos en forma puntual, sería útil para su historial crediticio. No obstante, si se atrasa, aunque fuera en un pago, podría perjudicar su historial crediticio y podría descender.
- Comprar un juego de muebles para la sala de estar más económico.
- Esperar hasta ahorrar el dinero suficiente para pagar los muebles totalmente.
- Pensar mejor si vale la pena endeudarse a causa de muebles.



PRESENTAR INFORMACIÓN (5 MINUTOS)

La veracidad en las operaciones de préstamo/ Comparar ofertas

Consulte la página 7 de la Guía del participante.

■ MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 13



DECIR

- La Ley de Veracidad en las Operaciones de Préstamo federal o TILA, por sus siglas en inglés, le otorga a los posibles prestatarios una divulgación escrita (denominada divulgación TILA) donde constan los términos de un préstamo de manera clara y uniforme.
- Recibirá la divulgación de la TILA antes de firmar el préstamo.
- Estas divulgaciones pueden servirle para comparar ofertas de préstamos de distintos prestamistas.
- Además, pueden servirle para decidir si puede afrontar los pagos del préstamo sin inconvenientes todos los meses y pagar el préstamo de acuerdo con el contrato.
- La ley exige a los prestamistas que proporcionen las divulgaciones escritas antes de acordar prestar dinero y firmar los documentos de un préstamo.

La veracidad en las operaciones de préstamo/Comparar ofertas

- Divulgación escrita de la Ley de Veracidad en las Operaciones de Préstamo (TILA, por sus siglas en inglés)
- Indicar los términos de los préstamos de manera clara y uniforme
- Recibir la divulgación de la TILA antes de firmar el préstamo
- Puede servirle para comparar ofertas de préstamos

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018

13

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 14



DECIR

- Puede encontrar una parte de una divulgación de la TILA de ejemplo para un préstamo a plazos, como un préstamo para un auto, en la página 7 de la Guía del participante con el título *La veracidad en las operaciones de préstamo/Comparar ofertas*.
- Las divulgaciones de hipotecas (préstamos de viviendas) y algunos préstamos estudiantiles tendrán un aspecto diferente.

Parte de una divulgación de la TILA de ejemplo*

TASA DE PORCENTAJE ANUAL	CARGO DE FINANCIACIÓN	Monto financiado	Total de pagos
El costo del crédito en forma de tasa anual	El monto en dólares de lo que le costará el crédito	El monto del crédito que le proporcionaron a usted o en representación suya	El monto que habrá pagado usted una vez que haya realizado todos los pagos del cronograma
12.00 %	\$ 600.00	\$ 5,000.00	\$ 5,600.00

* Las divulgaciones de hipotecas (préstamos de viviendas) y algunos préstamos estudiantiles tendrán un aspecto diferente.

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018 14

Parte de una divulgación de la TILA de ejemplo de un préstamo a plazos*

TASA DE PORCENTAJE ANUAL	CARGO DE FINANCIACIÓN	Monto financiado	Total de pagos
El costo del crédito en forma de tasa anual.	El monto en dólares de lo que le costará el crédito.	El monto del crédito que le proporcionaron a usted o en representación suya.	El monto que habrá pagado usted una vez que haya realizado todos los pagos del cronograma.
12.00 %	\$ 600.00	\$ 5,000.00	\$ 5,600.00



DECIR

- Para un préstamo a plazos, la TILA exige a los prestamistas divulgar varios puntos.
- **Tasa de porcentaje anual (APR, por sus siglas en inglés).** Este es el costo del préstamo expresado en forma de tasa de porcentaje anual. La APR refleja ciertos cargos, además del interés. La APR del préstamo de \$5,000 del ejemplo es del 12%.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 15



DECIR

- **Cargo de financiación** Este es el costo del crédito expresado en dólares. El cargo de financiación incluye el interés y otros costos como los cargos del préstamo. De acuerdo con este ejemplo, la APR es del 12 % y no existen otros cargos para el préstamo.
 - Por lo tanto, el cargo de financiación es de \$600, ya que $0.12 \times \$5,000 = \600 .
- **Monto financiado.** Esta es la cantidad de dinero que pide prestada. También se denomina capital. En este ejemplo, el monto financiado es de \$5,000.

Cargo de financiación*

TASA DE PORCENTAJE ANUAL	CARGO DE FINANCIACIÓN	Monto financiado	Total de pagos
El costo del crédito en forma de tasa anual.	El monto en dólares de lo que le costará el crédito.	El monto del crédito que le proporcionaron a usted o en representación suya	El monto que habrá pagado usted una vez que haya realizado todos los pagos del cronograma
12.00 %	$0.12 \times \$5,000 = \600.00	\$ 5,000.00	\$ 5,600.00

* Las divulgaciones de hipotecas (préstamos de viviendas) y algunos préstamos estudiantiles tendrán un aspecto diferente.

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018 15

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 16



DECIR

- **Total de pagos** El monto que habrá pagado usted una vez que realice todos los pagos del cronograma. Esto incluye la devolución del capital más todos los cargos de financiación.
 - Con este ejemplo, el total de los pagos es de \$5,600 (\$5,000 de capital más \$600 de cargos de financiación).
- También podría ser importante analizar los cronogramas de pagos de las ofertas de préstamos a plazos para comprender cómo las diferencias en los plazos de cada oferta afectan los montos que pagará.
 - Por ejemplo, un préstamo a plazos podría incluir un pago de amortización. Un pago de amortización es superior a lo habitual y es un pago por única vez al finalizar el plazo del préstamo.
 - Si tiene una hipoteca con un pago de amortización, los pagos podrían ser menores en los años antes del vencimiento del pago de amortización, pero podría deber un monto mayor al finalizar el préstamo
- La TILA también se aplica a las tarjetas de crédito. Al igual que con otros tipos de préstamos, los prestamistas deben proporcionarle información clave, por ejemplo, la APR, para que pueda comparar mejor.
 - En el caso de los préstamos revolventes, como los de las tarjetas de crédito, puede ser útil comparar ofertas según lo que podría suceder si solo realiza el pago mínimo por mes. Las calculadoras en línea pueden ayudarle a ver cuánto tardará en pagar todo el saldo y cuánto pagaría de interés, según los plazos de cada oferta. Además, puede consultar la información útil del estado de cuenta de la tarjeta de crédito acerca de cuánto tardará en pagar todo el saldo.

Total de pagos*

TASA DE PORCENTAJE ANUAL	CARGO DE FINANCIACIÓN	Monto financiado	Total de pagos
El costo del crédito en forma de tasa anual.	El monto en dólares de lo que le costará el crédito.	El monto del crédito que le proporcionaron a usted o en representación suya	El monto que habrá pagado usted una vez que haya realizado todos los pagos del cronograma
12.00	% \$ 600.00	\$ 5,000.00	\$ 5,600.00

* Las divulgaciones de hipotecas (préstamos de viviendas) y algunos préstamos estudiantiles tendrán un aspecto diferente.

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018 **16**

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 17



DECIR

- Cuando esté listo para pedir dinero prestado, averigüe acerca de obtener un crédito que mejor se adecue a usted.
- Evalúe los pagos que requiere el préstamo para asegurarse de que pueda pagar lo acordado. De esta manera, limitará el riesgo de perjudicar su historial crediticio o, en el caso de los préstamos asegurados, perder la garantía.
- Utilice las divulgaciones de la TILA, en especial las APR, para comparar opciones de préstamos.
 - Ingrese en **consumerfinance.gov** y busque “compare loans” (comparar préstamos) si desea encontrar herramientas que le permitan comparar préstamos.

Averiguación

- Utilice las divulgaciones de la TILA, en especial, las tasas de porcentaje anual (APR, por sus siglas en inglés) para comparar ofertas
- Busque ayuda, si fuera necesario
 - Agencias de asesoramiento de viviendas aprobadas por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE. UU.
 - Organización de asesoramiento crediticio

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018 **17**

- Además, puede solicitar la asistencia de una agencia de asesoramiento de viviendas aprobada por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE. UU. (HUD, por sus siglas en inglés) o una organización de asesoramiento crediticio.

Nota para el instructor: Si los participantes estuvieran interesados en obtener más información acerca de los préstamos para viviendas, considere incluir partes del *Módulo 13: Comprar una vivienda en su capacitación*.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Cierre de sección

Consulte la página 7 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 18



DECIR

- Recuerde la conclusión principal de esta sección: **Asegúrese de poder afrontar los pagos antes de solicitar un préstamo. Además, averigüe cuánto costará y qué sucederá si no puede devolverlo.**

Sección 1: Recordar la conclusión principal

Asegúrese de poder afrontar los pagos antes de contraer un préstamo. Además, averigüe cuánto costará y qué sucederá si no puede devolverlo.



MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018

18



Sección 2: Prepararse para solicitar un préstamo

Duración de la capacitación estimada de esta sección: 55 minutos

Objetivos

Los participantes podrán realizar lo siguiente:

- Indicar los factores que pueden usar los prestamistas para evaluar las solicitudes de préstamos.
- Identificar las maneras de mejorar cómo los prestamistas podrían evaluarlos como solicitantes de un préstamo.
- Distinguir entre coprestatario y cofirmante, conocer información importante y los riesgos relacionados con cada uno.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Introducción a la sección y la conclusión principal

Consulte la página 8 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 19



DECIR

- Conversaremos acerca de cómo pedir dinero prestado y cómo los prestamistas deciden si desean prestarle dinero.

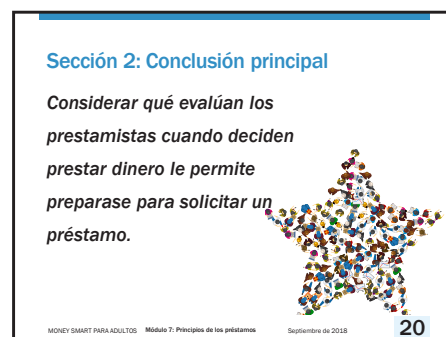


MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 20



DECIR

- La conclusión principal de esta sección es la siguiente: **Considerar qué evalúan los prestamistas cuando deciden prestar dinero le permite prepararse para solicitar un préstamo.**



PRESENTAR INFORMACIÓN (6 MINUTOS)

Factores que pueden usar los prestamistas en sus decisiones

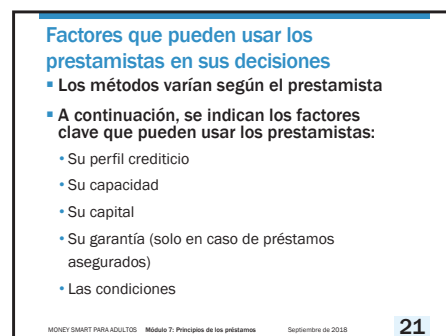
Consulte la página 8 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 21



DECIR

- Cuando solicita un préstamo, el prestamista decidirá si usted es un riesgo crediticio adecuado. Es decir, si devolverá el préstamo según lo acordado. Esto se denomina **evaluar su capacidad crediticia**.
- Los métodos varían según el prestamista.
- Los prestamistas pueden denominarlo “las Cuatro C” o “las Cinco C”, o tal vez, de otra manera. Algunos prestamistas cuentan con sus propias “tarjetas de puntuación” para las decisiones de préstamos y utilizan aspectos de los factores que explicaremos.



- Analicemos algunos factores clave que pueden usar los prestamistas.
 - **Su perfil crediticio** (carácter financiero): si paga las cuentas o las deudas que se indican en los informes de crédito.
 - **Su capacidad**: la posibilidad actual y futura de cumplir con los pagos.
 - **Su capital**: el valor de los activos y su patrimonio neto.
 - **Su garantía**: solo en caso de préstamos asegurados, los activos que ofrece para garantizar el préstamo.
 - Presentar quiebra o declarado en bancarrota.
- Algunos prestamistas utilizan otra “C” denominada **condiciones**. Esto significa cómo planea usar el dinero o puede referirse a la situación económica en general. Por ejemplo, el prestamista puede aprobar su solicitud de préstamo solo si utiliza el dinero para pagar otra deuda.



MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 22

DECIR

- Analizaremos estos factores clave en detalle. Puede anotarlas en la página 8 y 9 de la Guía del participante.
- El **perfil crediticio** significa cómo paga las cuentas o las deudas.
- Los informes de crédito otorgan a los prestamistas el historial de cómo pagó las deudas. Los prestamistas utilizan los informes de crédito y los puntajes que derivan de estos para evaluar los siguientes aspectos:
 - Cómo utilizó el crédito en el pasado.
 - Cuántas cuentas de crédito tiene.
 - Si alguna vez le sucedió lo siguiente:
 - » Presentar quiebra.
 - » Le embargaron un bien o le ejecutaron una hipoteca.
 - » Se atrasó en los pagos.
- Antes de pedir dinero prestado, considere verificar sus informes de crédito. **Annualcreditreport.com** es el sitio web oficial para presentar pedidos de informes de crédito anuales gratuitos a los que tiene derecho cada 12 meses de acuerdo con la ley de cada una de las tres agencias de informes de crédito nacionales.
- Sus puntajes de crédito se basan en la información de los informes de crédito, de manera que es importante solicitar y evaluar sus informes de crédito, y reclamar si existe información inexacta antes de solicitar un préstamo.

Perfil crediticio

Cómo paga las cuentas o las deudas

Sus informes y puntajes de crédito se utilizan para evaluar lo siguiente:

- Cómo utilizó el crédito en el pasado.
- Cuántas cuentas de crédito tiene.
- Si presentó quiebra alguna vez, si le embargaron algún bien o le ejecutaron alguna hipoteca, si tuvo otras atenciones.

Nota para el instructor: Considere incluir contenido del *Módulo 6: Informes y puntajes de crédito* en la capacitación, según las necesidades y el interés de los participantes.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 23



DECIR

- La **capacidad** significa la posibilidad actual y futura de cumplir con los pagos. Los prestamistas evalúan lo siguiente:
 - Cuánto dinero de sus ingresos mensuales destina al pago de deudas.
 - Cuánto de sus ingresos mensuales se destinará al pago de deudas si el prestamista le presta dinero, lo cual se denomina, relación entre la deuda y los ingresos. Ayuda al prestamista a determinar cuánto dinero cree que puede pedir prestado. Recuerde, no significa cuánto dinero usted cree que puede devolver.
 - Cuánto tiempo hace que trabaja, incluso cuánto tiempo lleva en su empleo actual y sus antecedentes laborales recientes.
 - Cuánto dinero gana por mes.
 - Cuáles son sus gastos mensuales

Capacidad
La posibilidad actual y futura de cumplir con los pagos

- Cuánto dinero de sus ingresos destina al pago de deudas
- Su relación entre la deuda y los ingresos
- Qué antigüedad tiene en su empleo
- Cuánto dinero gana por mes.
- Cuáles son sus gastos mensuales.

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018 **23**

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 24



DECIR

- **Capital** significa el valor de los activos y su patrimonio neto. Los prestamistas evalúan lo siguiente:
 - Cuánto dinero tiene en sus cuentas de ahorro y de cheques.
 - Sus inversiones y otros activos
 - Su patrimonio neto
 $\text{Patrimonio neto} = \text{Activo} - \text{Pasivo}$
- » Además, puede considerar el patrimonio neto como el valor del activo una vez que pagó el pasivo.

Capital
El valor de sus activos y su patrimonio neto.

- Cuánto dinero tiene en sus cuentas de ahorro y de cheques.
- Sus inversiones y otros activos
- Su patrimonio neto
 $\text{Patrimonio neto} = \text{Activo} - \text{Pasivo}$

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018 **24**

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 25



DECIR

- La **garantía** solo se aplica a los préstamos asegurados. Hace referencia al activo que garantiza el préstamo. Por ejemplo, para un préstamo de una vivienda o una hipoteca, la vivienda es la garantía. Si no paga el préstamo según lo acordado, el prestamista puede reclamar el activo. También se puede ofrecer el dinero de una cuenta bancaria como garantía para un préstamo, como una tarjeta de crédito con garantía.
- Las **condiciones** dependen del tipo de préstamo y pueden implicar cómo planea usar el dinero y la situación económica en general.

Garantía
Solo en caso de préstamos asegurados

- Activo que garantiza el préstamo
 - Por ejemplo, una vivienda o el dinero de una cuenta bancaria.

Las condiciones

- Depende del tipo de préstamo

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018 **25**



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (15 MINUTOS)

Pruébelo: Prepararse para un préstamo

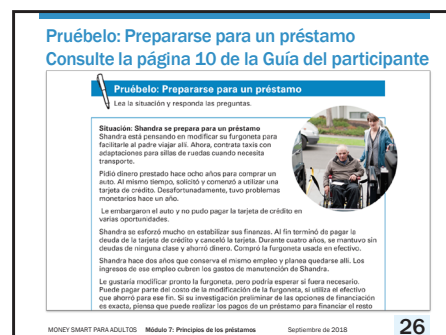
Consulte la página 10 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 26



HACER

- Pídale a los participantes que se dirijan a *Pruébelo: Prepararse para un préstamo* en la página 10 de la Guía del participante.
- Lea esta situación a los participantes o pídale a un voluntario que lo haga.
- De manera opcional, otorgue unos minutos a los participantes para que lean por su cuenta, si les serviría al grupo. Es una situación relativamente larga.



SITUACIÓN: Shandra se prepara para un préstamo

Shandra está pensando en modificar su camioneta para permitir que su padre pueda viajar más fácilmente en ella. Por ahora, contrata taxis que tienen adaptaciones para sillas de ruedas cuando necesita transporte.

Pidió dinero prestado hace ocho años para comprar un auto. Al mismo tiempo, solicitó y comenzó a utilizar una tarjeta de crédito. Desafortunadamente, tuvo problemas monetarios hace un año. Le embargaron el auto y no pudo pagar la tarjeta de crédito en varias oportunidades.

Shandra se esforzó mucho en estabilizar sus finanzas. Al fin terminó de pagar la deuda de la tarjeta de crédito y canceló la tarjeta. Durante cuatro años, se mantuvo sin deudas de ninguna clase y ahorró dinero. Compró la Camioneta usada en efectivo.

Shandra ha mantenido el mismo trabajo por los últimos dos años y planea quedarse allí.

Le gustaría modificar pronto la camioneta, pero podría esperar si fuera necesario. Puede pagar parte del costo de la modificación de la camioneta, si utiliza el efectivo que ahorró para ese propósito. Si su investigación preliminar de las opciones de financiación es exacta, piensa que puede realizar los pagos de un préstamo para financiar el resto de las modificaciones de la camioneta.

Shandra se comprometió a ahorrar dinero cada vez que recibiera ingresos. Y así lo viene haciendo. Su fondo de emergencia que tiene ahorrado, ahora le permite cubrir los gastos de manutención actuales por el plazo de una semana. Ella se siente orgullosa de cuánto ha ahorrado hasta ahora.



**DECIR**

- Si usted fuese el prestamista, ¿cómo evaluaría la capacidad, el capital y el perfil crediticio de Shandra?
- Dedique ocho minutos a trabajar en grupos pequeños para responder cada una de las preguntas a continuación de la situación de la Guía del participante. Responda primero las de capacidad, luego de capital y, por último, de perfil crediticio. Hay una columna para cada uno de estos temas.
 - ¿Qué se reflejará positivamente acerca de Shandra?
 - ¿Qué se reflejará negativamente acerca de Shandra?
 - ¿Qué puede hacer Shandra para mejorar sus posibilidades de que la aprueben para el préstamo?
- Hablaremos acerca de la garantía en grupo.
- En esta actividad, no trataremos las condiciones.

**HACER**

- Después de ocho minutos, pídale a algunos grupos que comenten sus respuestas.
- Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o una pizarra blanca.
- Aporte la información de las respuestas de referencia, si no se mencionaron. Explique brevemente acerca de las garantías (la furgoneta sería la garantía para el préstamo).

Pruébalo: Prepararse para un préstamo– Respuestas de referencia

Pregunta	Capacidad	Capital	Perfil crediticio (carácter financiero)
¿Qué se reflejará positivamente acerca de Shandra?	■ Empleo estable durante dos años ■ Los ingresos actuales no se destinan a pagar deudas	■ El auto ■ Los ahorros para un depósito ■ Los ahorros de emergencia	■ El esfuerzo que hizo para pagar gradualmente la deuda de la tarjeta de crédito.
¿Qué se reflejará negativamente acerca de Shandra?	■ Es posible que el prestamista desee más información acerca de los gastos habituales de Shandra.	■ Nada de la situación sería un aspecto demasiado negativo, aunque cuanto más sean los activos, mejor.	■ La falta de pagos de la tarjeta de crédito. ■ El incumplimiento del préstamo del auto. ■ La falta de operaciones de préstamos recientes significa que no hay nada que demuestre que Shandra paga sus deudas según lo acordado. Es probable que no sea una buena idea cancelar la única tarjeta de crédito.

Pruébalo: Prepararse para un préstamo– Respuestas de referencia

Pregunta	Capacidad	Capital	Perfil crediticio (carácter financiero)
¿Qué puede hacer Shandra para mejorar sus posibilidades de que la aprueben para el préstamo?	■ <i>Seguir esforzándose por demostrar la estabilidad de su situación laboral.</i> ■ <i>Seguir aumentando los ingresos y reduciendo los gastos.</i>	■ <i>Seguir ahorrando dinero.</i>	■ <i>Obtener un préstamo pequeño para establecer un perfil crediticio y realizar pagos oportunos para establecer un registro de cancelación rápida de las deudas.</i> ■ <i>Solicitar una tarjeta de crédito y usarla para compras pequeñas y pagarlas en su totalidad en forma puntual para establecer su perfil crediticio.</i> ■ <i>Retrasar las modificaciones de la furgoneta hasta ahorrar más dinero.</i> ■ <i>Trabajar con un reputado consejero de crédito en otras estrategias para mejorar perfil crediticio.</i>



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Aplíquelo: Prepararme para un préstamo

Consulte la página 12 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 27



DECIR

- Diríjase a *Aplíquelo: Prepararme para un préstamo* en la página 12 de la Guía del participante.
- Puede completar esta planilla después de la capacitación del día de hoy para analizar cómo un prestamista podría evaluar su capacidad crediticia ahora. Puede servirle para pensar cómo podría mejorar su perfil crediticio y cómo administrará un préstamo, si lo aprobaran.

Aplíquelo: Prepararme para un préstamo
Consulte la página 12 de la Guía del participante

Aplíquelo: Prepararme para un préstamo
Para prepararse para un préstamo, pretenda que es un prestamista. ¿Se aprobaría para un préstamo? Complete esta planilla para analizar cómo un prestamista podría evaluar su capacidad crediticia ahora. Luego, piense qué puede hacer para mejorar esa evaluación antes de solicitar un préstamo. Además, piense cómo administrará un préstamo, si le aprobaran la solicitud.

Pregunta	Capacidad	Capital	Perfil crediticio	Garantía (solo en caso de préstamos empresariales)
¿Qué se reflejará positivamente acerca de mí?				
¿Qué se reflejará negativamente acerca de mí?				

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018 27

Nota para el instructor: Si el tiempo lo permite, puede revisar la sección de *Aplíquelo* con los participantes, para lo cual los participantes usarán una copia de la Guía del participante.



PRESENTAR INFORMACIÓN (5 MINUTOS)

Ser coprestatario y cofirmante

Consulte la página 14 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 28



DECIR

- Ser **coprestatario** es obtener un préstamo con una o más personas.
 - A continuación, se mencionan algunas oportunidades en las que podría interesarle ser coprestatario:
 - » Comprar una vivienda o un auto conjuntamente con alguien o abrir una cuenta de tarjeta de crédito conjunta.
 - » Comprar algún bien conjuntamente con hijos, padres u otras personas.
 - Como coprestatario, debe pagar la deuda, incluso si los coprestatarios no realizan los pagos.
 - El historial de pagos del préstamo aparecerá en los informes de crédito de usted y de los otros coprestatarios.
 - Los prestamistas considerarán la capacidad crediticia (que incluye los ingresos, el activo, el pasivo y el historial crediticio) de todos los coprestatarios cuando evalúen la posibilidad de prestar y los plazos del préstamo.
 - Antes de ser coprestatario, debe tener un acuerdo claro con la otra persona o las personas acerca de qué monto del pago del préstamo pagará cada uno, entre otras responsabilidades. Piense detenidamente qué sucedería si alguno no pagara lo que se comprometió a pagar.
- Ser **cofirmante** es diferente a ser coprestatario.
 - Los fondos del préstamo le corresponden al prestatario, no al cofirmante.
 - Al aceptar ser cofirmante se compromete a pagar la deuda si el prestatario no lo hace. Es probable que también deba pagar cargos por mora o costos de la derivación de la deuda a una agencia de cobranzas, si el prestatario no cumple con el préstamo.
 - Ser cofirmante es común en los contratos de alquiler, aunque no trataremos los alquileres en esta capacitación. Los prestatarios por primera vez y los prestatarios de préstamos estudiantiles privados, con frecuencia, necesitan cofirmantes.
 - El prestamista evalúa la capacidad crediticia del cofirmante (que incluye los ingresos, el activo, el pasivo y el historial crediticio). Eso podría facilitar la aprobación de un préstamo para el prestatario. Este es el motivo por el cual las personas deben conseguir cofirmantes.
 - Si actúa como cofirmante, la deuda aparecerá en el informe de crédito como una deuda. Si alguna vez no cumple con esta deuda, esa situación podría aparecer en el historial crediticio y afectar su puntaje de crédito.

Ser coprestatario y cofirmante

■ Ser coprestatario

- Obtener un préstamo con otras personas.
- Debe pagar una deuda, incluso si los coprestatarios no lo hacen.

■ Ser cofirmante

- Los cargos administrativos del préstamo le corresponden al prestatario, no al cofirmante.
- Un cofirmante se compromete a pagar una deuda, si el prestatario no lo hace.

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018

28

- » El prestamista puede usar los mismos métodos para cobrarle como cofirmante que los que utiliza para cobrar del prestatario, que incluye demandar o embargar salarios. El embargo del salario significa que le retirará dinero directamente del salario para pagar el préstamo.
- Antes de actuar como cofirmante en el préstamo de alguien, considere si podría afectarlo. Asegúrese de poder pagar el préstamo si tuviera que hacerlo y que desea aceptar esta responsabilidad. Además, es posible que también le interese considerar lo siguiente:
 - » Si utiliza el préstamo para comprar o refinanciar un bien, si es (o puede ser) copropietario del bien.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Aplíquelo: Mi planilla de consejos para considerar ser cofirmante en el préstamo de alguien

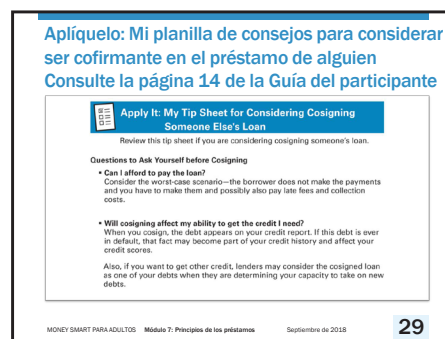
Consulte la página 14 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 29



DECIR

- Diríjase a *Aplíquelo: Mi planilla de consejos* para considerar ser cofirmante en el préstamo de alguien en la página 14 de la Guía del participante.
- Puede completar esta planilla después de la capacitación del día de hoy, si está considerando ser cofirmante en el préstamo de alguien.



Nota para el instructor: Si el tiempo lo permite y según el nivel de interés de los participantes en el tema de ser cofirmantes, considere repasar esta sección de *Aplíquelo* durante la capacitación. Otra opción podría ser darles tiempo a los participantes para analizar la planilla de consejos y, luego, pídales que comenten qué consejos les parecieron más importantes.

Una copia de esta sección *Aplíquelo* de la Guía del participante se encuentra en la página siguiente.

Aplíquelo: Mi planilla de consejos para considerar ser cofirmante en el préstamo de alguien

Analice esta planilla de consejos si está considerando ser cofirmante en el préstamo de alguien.

Preguntas para hacerse antes de ser cofirmante

■ ¿Puedo pagar el préstamo?

Considere la peor situación posible, que el prestatario no realice los pagos y usted tenga que hacerlos y, posiblemente, pague cargos por mora y costos por derivar el caso a una agencia de cobranzas.

■ ¿Ser cofirmante afectará mi capacidad de obtener el crédito que necesite?

Cuando actúa como cofirmante, la deuda aparecerá en su informe de crédito. Si alguna vez no cumple con esta deuda, esa situación podría aparecer en el historial crediticio y afectar su puntaje de crédito.

Además, si desea obtener otro crédito, los prestamistas podrían considerar el préstamo en el cual es cofirmante como una deuda para determinar su capacidad para tomar una deuda nueva.

■ ¿Comprendo exactamente cuánto dinero podría estar obligado a pagar?

Pídale al prestamista que calcule el monto que podría adeudar. También podría negociar términos específicos de su obligación.

Por ejemplo, tal vez le interese limitar su responsabilidad al capital del préstamo. Si lo hiciera, antes de ser cofirmante, pídale al prestamista que incluya una aclaración en el contrato. La aclaración podría decir lo siguiente: “El cofirmante será responsable solo del saldo del capital de este préstamo en caso de incumplimiento”. Aunque esto lo favorece, podría significar que el prestamista no aprobara al prestatario para el préstamo.

■ ¿Comprendo qué podría perder?

Si, además de ser cofirmante, ofrece bienes como garantía para el préstamo, debe comprender que podría perderlos. Antes de poner un bien como garantía para asegurar el préstamo, como un auto, muebles o joyas, considere el riesgo. Si el prestatario no cumpliera y usted no pagase la deuda, podría perder ese bien.

Aplíquelo: Mi planilla de consejos para considerar ser cofirmante en el préstamo de alguien *continuación*

Opciones para protegerse como cofirmante

- **Solicite que lo notifiquen.**

Solicite al prestamista que lo notifique si el prestatario incumple en un pago o cambian los términos del préstamo. Solicite la aceptación del prestamista para ello por escrito antes de cofirmar. Eso le proporcionará el tiempo para resolver el problema y realizar los pagos sin tener que volver a pagar todo el monto de inmediato. El prestamista no está obligado a notificarlo de estos hechos, de manera que debe solicitarlo.

- **Solicite copias.**

Asegúrese de recibir copias de todos los papeles importantes, como el contrato de préstamo y la divulgación de la Veracidad en las Operaciones de Créditos. Estos documentos podrían ser útiles en caso de un reclamo. Es posible que el prestamista no esté obligado a entregarle estos papeles, por lo tanto, solicite copias al prestatario.



Consulte en la oficina del Abogado en Jefe qué derechos tienen los cofirmantes en el estado correspondiente. También puede buscar “loan cosigner” (cofirmante de un préstamo) en www.usa.gov.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Cierre de sección

Consulte la página 15 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 30



DECIR

- Recuerde la conclusión principal de esta sección: **Para ayudarle a prepararse para solicitar un préstamo, considere lo que evalúan los prestamistas cuando deciden prestar dinero.**

Sección 2: Recordar la conclusión principal

Para ayudarle a prepararse para solicitar un préstamo, considere lo que evalúan los prestamistas cuando deciden prestar dinero.



MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos

Septiembre de 2018

30



Sección 3: Solicitar un préstamo cuando alguien a administrar el dinero

Duración de la capacitación estimada de esta sección: 10 minutos

Objetivos

Los participantes podrán realizar lo siguiente:

- Identificar las responsabilidades de las personas que los ayudan a administrar su dinero.
- Conocer qué debe dejar en claro con la persona que le proporciona ayuda.

PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)



Introducción a la sección y la conclusión principal

Consulte la página 16 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 31



DECIR

- Conversaremos acerca de solicitar un préstamo cuando alguien ayuda a administrar el dinero.

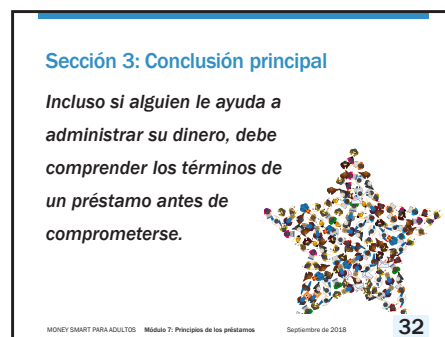


MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 32



DECIR

- La conclusión principal de esta sección es la siguiente: **Incluso si alguien le ayuda a administrar su dinero, debe comprender los términos de un préstamo antes de comprometerse.**



PRESENTAR INFORMACIÓN (4 MINUTOS)

Responsabilidades de la persona que lo ayuda

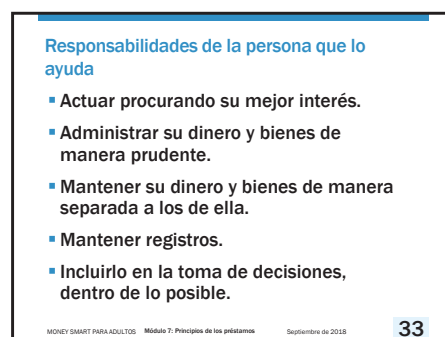
Consulte la página 16 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 33



DECIR

- Puede contraer un préstamo con la asistencia de la persona que lo ayuda a administrar sus finanzas.
 - Esto implica situaciones en las que una persona lo ayuda mediante un poder legal, es decir, un documento legal que indica que esa persona es su agente.
 - Otra situación común es cuando una Administración del Seguro Social o Departamento de Asuntos de Veteranos designó a alguien como beneficiario representante.
 - Además, existen situaciones menos formales en las que alguien lo ayuda con las finanzas.



- Cuando alguien lo ayuda con las finanzas, debe realizar lo siguiente:
 - Actuar procurando su mejor interés.
 - Administrar su dinero y bienes de manera prudente.
 - Mantener su dinero y bienes de manera separada a los de ella.
 - Mantener registros.
 - Incluirlo en la toma de decisiones, dentro de lo posible.
- La Oficina para la Protección Financiera del Consumidor cuenta con guías específicas para las personas que ayudan a otras con el dinero.
 - Estas guías para administrar el dinero de alguien pueden ayudar a los encargados financieros a comprender sus deberes, cuidarse de estafas, etc.
 - Puede consultar las guías o pedirle a la persona o las personas que lo ayudan que las consulten.
 - Si desea encontrar estas guías, ponga en el buscador de **consumerfinance.gov** “someone else’s money” (el dinero de otra persona).

Nota para el instructor: Considere consultar estas guías para administrar el dinero de alguien antes de la capacitación. Según las necesidades y el interés de los participantes, puede solicitar copias por anticipado a **consumerfinance.gov** y repartirlas en la capacitación.



PRESENTAR INFORMACIÓN (3 MINUTOS)

Qué debatir

Consulte la página 16 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 34



DECIR

- Si desea o necesita solicitar un préstamo con la ayuda de alguien, debería comprender las respuestas a varias preguntas clave antes de pedir el dinero.
- Es posible que desee conversarlas con la persona que lo ayuda con sus finanzas, como también con otro asesor de confianza. Está bien si las personas que lo ayudan con su dinero también lo ayudan a responder estas preguntas. No es necesario que sepa todas las respuestas.
 - ¿Por qué necesita pedir dinero prestado?
 - ¿Tiene dinero suficiente para devolver el préstamo?
 - ¿Cómo realizará los pagos del préstamo?
 - » Por ejemplo, ¿realizará los pagos en forma automática de su cuenta o emitirá un cheque y lo enviará por correo todos los meses?

Qué debatir

- ¿Por qué necesita pedir dinero prestado?
- ¿Tiene dinero suficiente para devolver el préstamo?
- ¿Cómo realizará los pagos del préstamo?
- ¿Afectará alguna fuente de ingresos?
- ¿Cuál es la mejor opción para pedir prestado según sus necesidades?

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018

34

- » ¿Cómo va a monitorear el préstamo?
- » Si no recibiera estados de cuenta mensuales, averigüe cómo puede supervisar de manera periódica el préstamo para garantizar que se procesen los pagos.
- ¿Pedir dinero prestado afectará alguna fuente de ingresos?
 - » Por ejemplo, ¿se utilizará el préstamo para obtener activos que excederían el límite de activos de un programa de beneficios del cual depende?
- ¿Cuál es la mejor opción para pedir prestado según sus necesidades?
 - » Las opciones podrían incluir una tarjeta de crédito, un préstamo a plazos de una institución financiera, un préstamo de un familiar, utilizar un programa de financiación alternativo u otro método para pedir dinero prestado.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Si decide pedir dinero prestado

Consulte la página 17 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 35



DECIR

- Es importante comprender los términos del préstamo antes de comprometerse. Debería saber lo siguiente:
 - Cuánto dinero está pidiendo prestado.
 - Cuánto dinero deberá devolver en total.
 - Cuánto dinero deberá pagar por mes.
 - Cuándo se vencen los pagos.
 - Otra información importante.
- Puede solicitar ayuda para considerar los términos del préstamo y completar la solicitud.
- **Un prestamista no puede descalificarlo debido a su necesidad de solicitar ayuda para considerar los términos del préstamo o completar la solicitud.**
- El prestamista decidirá si usted es un riesgo crediticio adecuado, como lo haría con cualquier otro posible prestatario.
- El prestamista no considerará la capacidad crediticia de la persona que lo ayuda, a menos que sea un cofirmante o un coprestatario.

Si decide pedir dinero prestado

- Puede solicitar ayuda para considerar los términos.
- Puede solicitar ayuda para completar la solicitud.
- El prestamista decidirá si usted es un riesgo crediticio adecuado.
- El prestamista no considerará la capacidad crediticia de la persona que lo ayuda.
- Pedir ayuda si necesita recordar realizar pagos puntuales y mantener registros.

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018

35

- Después de pedir un préstamo, deberá realizar lo siguiente:
 - Devolver el préstamo.
 - Realizar pagos puntuales siempre.
 - Mantener registros.
- Además, es posible que también le interese considerar lo siguiente:
 - Programar pagos automáticos.
 - Programar recordatorios de cuándo debe realizar los pagos, si no configura pagos automáticos.
- Si necesita ayuda para administrar el préstamo, puede pedirle a la persona que lo ayudó a obtenerlo o a alguien de confianza.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Cierre de sección

Consulte la página 17 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 36



DECIR

- Recuerde la conclusión principal de esta sección: **Incluso si alguien le ayuda a administrar su dinero, debe comprender los términos de un préstamo antes de comprometerse.**

Sección 3: Recordar la conclusión principal

Incluso si alguien le ayuda a administrar su dinero, debe comprender los términos de un préstamo antes de comprometerse.



MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018

36

Cierre del módulo

Duración de capacitación estimada de: 10 minutos



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (5 MINUTOS)

Recordar las conclusiones principales

Consulte la página 18 de la Guía del participante.

Nota para el instructor: Solo mencione las conclusiones principales de las secciones que se incluyen en la capacitación.



DECIR

- Recordar las conclusiones principales. Se encuentran en la página 18 de la Guía del participante. Avíseme si tiene preguntas.

Sección	Conclusión principal
1: Opciones para pedir dinero prestado y cuánto cuesta	Asegúrese de poder afrontar los pagos antes de contraer un préstamo. Además, averigüe cuánto costará y qué sucederá si no puede devolverlo.
2: Prepararse para solicitar un préstamo	Considerar qué evalúan los prestamistas cuando deciden prestar dinero le permite prepararse para solicitar un préstamo.
3: Solicitar un préstamo cuando alguien ayuda a administrar el dinero	Incluso si alguien le ayuda a administrar su dinero, debe comprender los términos de un préstamo antes de comprometerse.



Tomar medidas

Consulte la página 18 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 37



DECIR

- Es más probable que usted tome medidas, si se compromete a tomarlas ahora.
- Tenga en cuenta anotar lo que pretende hacer debido a lo que aprendió en esta sesión de capacitación.

Tomar medidas
Consulte la página 18 de la Guía del participante

- ¿Qué haré?
- ¿Cómo lo haré?
- ¿Le contaré mis planes a alguien? En caso de que sea así, ¿a quién?

Ingresa en fdic.gov/education, si desea más información.

37

- Tómese unos minutos ahora para responder las preguntas de Tomar medidas en la página 18 de la Guía del participante:
 - ¿Qué haré?
 - ¿Cómo lo haré?
 - ¿Le contaré mis planes a alguien? En caso de que sea así, ¿a quién?

**HACER**

- Si el tiempo lo permite, pregúnteles a los participantes si desean compartir lo que harán o cómo lo harán.
- Recuerde a los participantes las actividades de la Guía del participante que pueden hacer después de la capacitación de hoy.
- Remita a los participantes a *Dónde conseguir más información o ayuda* en la página 19 de la Guía del participante, si desean una lista de los recursos en línea.
- Si este es el final de la capacitación, agradezca a los participantes por asistir y entrégueles la encuesta posterior a la capacitación.

**DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (5 MINUTOS)****Encuesta posterior a la capacitación**

Consulte la página 23 de la Guía del participante.

Nota para el instructor: Al finalizar la capacitación, puede pedirles a los participantes que contesten la encuesta posterior a la capacitación que está en el reverso de la Guía del participante. Tal vez le convenga entregarles copias “sueltas” para que no tengan que arrancar las páginas. Las preguntas de conocimiento son las mismas que las de la encuesta previa a la capacitación.

Las respuestas de referencia están al final de la Guía del instructor.

Es posible que le interese comparar las encuestas posteriores a la capacitación con las encuestas previas a esta para estimar la adquisición de conocimiento de todo el grupo o de cada participante. Si desea estimar por participante, pídale que anoten su apellido o algún identificador único en las encuestas previas y posteriores a la capacitación para que pueda compararlas según el participante determinado.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 38



DECIR

- Gracias por asistir a esta capacitación de Money Smart denominada **“Principios de los préstamos”**.
- Antes de retirarse, tómese unos minutos para completar la encuesta posterior a la capacitación de la página 23 de la Guía del participante.
- Puedo analizar las encuestas para notar si los ayudé a adquirir conocimientos, a realizar cambios y mejoras en las capacitaciones futuras.
 - Les llevará menos de cinco minutos responderla.
 - Coméntenme si tienen preguntas.

Encuesta posterior a la capacitación
Consulte la página 23 de la Guía del participante

THANK YOU

Encuesta posterior a la capacitación
Su instructor podrá pedirle que complete esta encuesta posterior a la capacitación de la capacitación final.
Conteste estas preguntas:

- Puede aumentar sus posibilidades de que le aprueben un préstamo si mejora cuál de las siguientes opciones. Seleccione todas las que correspondan:
 - a. Su capacidad
 - b. Su ganancia de capital
 - c. Su perfil crediticio
 - d. Sus acreedores
 - e. Todos los anteriores
- La mayoría de los préstamos se otorgan de manera que es importante averiguar:

	Verdadero	Falso
--	-----------	-------
- Las divulgaciones de la Ley de Veracidad en las Operaciones de Préstamos o TILA, por sus siglas en inglés, pueden servir para comparar opciones de préstamos de distintos prestamistas.

	Verdadero	Falso
--	-----------	-------
- Si alguien le ayuda a administrar su dinero, no está apto para pedir un préstamo.

	Verdadero	Falso
--	-----------	-------

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 7: Principios de los préstamos Septiembre de 2018 **38**



HACER

- Recoja las encuestas completadas si piensa revisarlas o compararlas con las encuestas previas a la capacitación.
- Revise las respuestas de las preguntas de conocimiento con las respuestas de referencia de la página siguiente.

Respuestas de referencia de las encuestas previas y posteriores a la capacitación

1. Puede aumentar sus posibilidades de que le aprueben un préstamo si mejora cuál de las siguientes opciones: Las respuestas correctas son **a** y **c**.
 - a. **Su capacidad**
 - b. Su ganancia de capital
 - c. **Su perfil crediticio**
 - d. Sus acreedores
 - e. Todas las anteriores
2. La mayoría de los préstamos se asemejan, de manera que no es importante averiguar. La respuesta es **falso**.
3. Las divulgaciones de la Ley de Veracidad en las Operaciones de Préstamo o TILA, por sus siglas en inglés, pueden servirle para comparar opciones de préstamos de distintos prestamistas. La respuesta es **verdadero**.
4. Si alguien le ayuda a administrar su dinero, no está apto para pedir un préstamo. La respuesta es **falso**.

Nota para el instructor: No existen respuestas “correctas” ni “incorrectas” para las preguntas restantes que aparecen en la encuesta posterior a la capacitación y no en la encuesta previa a la capacitación.

Acerca de la capacitación

Marque la casilla que mejor describa si está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de las frases.

	Totalmente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
5. Recomendaría esta capacitación a otras personas				
6. Recomendaría esta capacitación a otras				
7. El instructor utilizó actividades participativas en la capacitación que mantuvieron mi interés.				
8. El instructor tenía conocimientos y estaba bien preparado.				
9. La Guía del participante es clara y útil.				

Módulos de Money Smart para Adultos

Gracias por presentar este módulo. Considere proporcionar la capacitación de otros módulos de Money Smart para Adultos, como se indica a continuación. Ingrese en www.FDIC.gov/moneysmart.

Número del módulo	Nombre del módulo	Tema principal del módulo
1	Los valores y la influencia del dinero	Valores internos y objetivos, influencias externas y la relación con las decisiones financieras.
2	Puede contar con eso	Productos, servicios y proveedores financieros.
3	Los ingresos y los gastos	Cómo mantener un registro de los ingresos y los gastos.
4	Plan de gastos y de ahorros	Cómo elaborar un plan de gastos y de ahorros, y cómo priorizar los gastos cuando hay poco dinero.
5	Los ahorros	Ahorrar dinero para gastos, objetivos y emergencias.
6	Informes y puntajes de crédito	Informes y puntajes de crédito, establecer historiales de crédito productivo, recuperar y mejorar el perfil crediticio.
7	Principios de los préstamos	Opciones para pedir dinero prestado y los costos.
8	Administrar las deudas	Distintas clases de deudas y las maneras de administrarlas.
9	Uso de tarjetas de crédito	Cómo funcionan las tarjetas de crédito y cómo administrarlas.
10	Establecer su futuro financiero	Maneras de crear activos, por ejemplo, comprar un auto, y obtener capacitación y educación.
11	Protección de la identidad y otros activos	Maneras de reconocer, responder y reducir los riesgos del robo de identidad, además de estrategias para proteger otros activos.
12	Tomar decisiones de viviendas	Distintas clases de viviendas seguras y asequibles, incluso información específica acerca de alquileres.
13	Comprar una vivienda	El proceso de la compra de una vivienda, incluso las hipotecas.
14	Desastres: preparación y recuperación financieras	Cómo prepararse y recuperarse financieramente de desastres.

ESTA PÁGINA SE
DEJA EN BLANCO
INTENCIONALMENTE

Ingresa en el sitio web de la FDIC en **www.fdic.gov/education**, si desea más información y recursos acerca de asuntos bancarios. Por ejemplo, FDIC Consumer News proporciona consejos prácticos y orientación sobre cómo convertirse en un usuario más astuto y seguro acerca de los servicios financieros. Además, el Centro de Respuestas al Consumidor de la FDIC es responsable de:

- Investigar toda clase de reclamos de los consumidores con respecto a las instituciones que supervisa la FDIC.
- Responder las consultas de los consumidores con respecto a las leyes y las regulaciones de los consumidores, y las prácticas bancarias.

Además, si necesita información y ayuda, puede comunicarse con la FDIC al 877-ASK-FDIC (877-275-3342).



MONEY SMART para Adultos

**GUÍA DEL INSTRUCTOR
MÓDULO 7: Principios de los préstamos**

**Septiembre de 2018
www.fdic.gov/education**