



MÓDULO 10:
**Establecer su
futuro financiero**

GUÍA DEL INSTRUCTOR



MONEY SMART para Adultos

SEPTIEMBRE DE 2018



La Federal Deposit Insurance 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	3
Lista de comprobación de preparación de capacitación	3
Materiales que puede necesitar	6
Comprensión de los iconos	7
Propósito del módulo	8
Tabla de una vista rápida del módulo	8
Apertura del módulo	11
Dé la bienvenida a los participantes a medida que van llegando	11
Encuesta previa a la capacitación	11
Sector de temas pendientes y guía del participante	12
Actividad introductoria opcional	12
Sección 1: Activos y desarrollo de activos	13
Introducción a la sección y la conclusión principal	14
¿Qué es un activo?	14
<i>Pruébelo: ¿Es un activo?</i>	14
<i>Aplíquelo: Mis activos</i>	18
Beneficios del desarrollo de activos	18
<i>Aplíquelo: Desarrollo de mi plan para crear mas activos</i>	20
Cierre de sección	22
Sección 2: Cómo los activos crean una base financiera	23
Introducción a la sección y la conclusión principal	24
Activos, pasivos y capital neto	24
<i>Pruébelo: Cálculo de pasivos y capital neto</i>	25
Patrimonio neto	26
<i>Pruébelo: Cálculo del patrimonio neto</i>	30
<i>Aplíquelo: Cálculo de Mi patrimonio neto</i>	31
Aumento de su patrimonio neto	32
<i>Aplíquelo: Aumento de Mi patrimonio neto</i>	34
Cierre de sección	34
Sección 3: Autos como activos	35
Introducción a la sección y la conclusión principal	36
Los autos pueden ser activos productivos	36
<i>Pruébelo: ¿Debe comprar o arrendar un auto?</i>	38
¿Cuánto puede pagar en un auto?	42
Consejos para obtener un préstamo para auto	42
Cierre de sección	44
Sección 4: Formación y educación como activos	45
Introducción a la sección y la conclusión principal	46
La formación y la educación pueden ser activos productivos	46
<i>Aplíquelo: Mis consideraciones clave en el pago de formación o educación</i>	48
Formas de pago	50
Becas y subvenciones	51

	GUÍA DEL INSTRUCTOR	
Ahorrar dinero para formación o educación		52
Préstamos estudiantiles		53
Reembolso de préstamos estudiantiles		54
Cierre de sección		56
Cierre del módulo		57
Recordar las conclusiones principales		57
Tomar medidas		58
Encuesta posterior a la capacitación		58
Respuestas de referencia de las encuestas previas y posteriores a la capacitación		60
Módulos de Money Smart para Adultos		61

Información de contexto para instructores

¡Bienvenidos a Money Smart para adultos de la FDIC!

Esta es la Guía del instructor para el **módulo 10: Establecer su futuro financiero**. 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.

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 *Pruébelo* 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 marcadas con una Nota para el instructor que le ofrece la opción de revisar, comentar o realizarlas durante la capacitación, o alienta a los

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.

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 para 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 disminuir 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:** Entregue 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 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 anotar signos.
- 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 presentar 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 las conclusiones principales	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 cubre cómo crear planes para construir activos para un futuro financiero sólido.

Este módulo, además:

- Define y explica los conceptos de activos, pasivos, capital neto, patrimonio neto y su relación entre ellos.
- Analiza categorías de activos: financieros, físicos y productivos.
- Explica cómo los activos específicos y la creación de activos en general, pueden proporcionar estabilidad financiera e inclusión económica.
- Describe formas de obtener (pagar) los activos.
- Describe las relaciones entre crédito, préstamos y obtención de activos.
- Explora el valor productivo de la educación y el transporte confiable.

Tabla de una vista rápida del módulo

Puede abarcar todo o solo una parte de este módulo.

Calculamos que necesitará **2 horas y 35 minutos** 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.

Sección	Conclusión principal	Propósito/Objetivos	Duración
Apertura del módulo	N/C	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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	Propósito/Objetivos	Duración
Sección 1: Activos y desarrollo de activos	Los activos pueden conducir a la riqueza y seguridad financiera.	Los participantes podrán realizar lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Explicar qué son los activos, por qué son beneficiosos y cómo le ayudan a construir su futuro financiero. ▪ Desarrollar un plan para crear activos 	35 minutos
Sección 2: Cómo los activos crean una base financiera	El patrimonio neto es una buena medida de su estabilidad financiera. Calcule su patrimonio neto restando sus pasivos (dinero que le debe a otros) de sus activos.	Los participantes podrán realizar lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definir el patrimonio neto y explicar cómo se relaciona con la seguridad financiera y la capacidad para cumplir con las metas financieras. ▪ Calcular el patrimonio neto ▪ Identificar estrategias para cambiar el patrimonio neto 	40 minutos
Sección 3: Autos como activos	Un auto puede ser un activo productivo cuando le ayuda a obtener otros activos. Planifique con anticipación para adquirir un auto que pueda pagar con la menor deuda posible.	Los participantes podrán realizar lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Explicar por qué un auto puede ser un activo productivo ▪ Enumerar las cosas a considerar al elegir si comprar o arrendar un auto ▪ Determinar qué precio de auto es asequible ▪ Enumerar consejos para obtener un préstamo para autos 	30 minutos

Información de contexto para instructores

GUÍA DEL INSTRUCTOR

<p>Sección 4: Formación y educación como activos</p>	<p>La formación y la educación pueden ser activos productivos cuando le brindan una gran posibilidad de asegurar una mejor carrera o un trabajo mejor remunerado. Planifique con anticipación para pagarlos con la menor deuda posible.</p>	<p>Los participantes podrán realizar lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Explicar por qué la formación y la educación pueden ser activos productivos ▪ Explicar las formas de pagar la formación y la educación 	<p>30 minutos</p>
<p>Cierre del módulo</p>	<p>N/C</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Revisar las conclusiones principales ▪ Ayudar a los participantes a pensar cómo pondrán en práctica lo que aprendieron ▪ Realizar la encuesta posterior a la capacitación 	<p>10 minutos</p>

Apertura del módulo

Dé la bienvenida a los participantes a medida que van llegando

Duración estimada para la capacitación: 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 hoja de asistencia 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 31 de la Guía del participante.

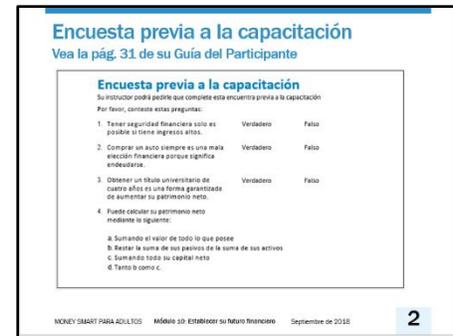
Nota para el instructor: Antes de que comience la capacitación, puede pedirles a los participantes que contesten la encuesta previa a la capacitación que está al final de la Guía del participante. Tal vez le convenga entregarles copias “sueltas” para que no tengan que arrancar las páginas. Las preguntas 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, pídeles 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 sobre Money Smart llamada "**Establecer su futuro financiero**".
- Por favor, responda la encuesta previa a la capacitación de la página 31 de la Guía del participante para poder darme una idea de lo que ya sabe acerca de este tema.
 - Les llevará menos de cinco minutos responderla.

**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: Activos y desarrollo de activos

Duración estimada para la sección: 35 minutos

Objetivos

Los participantes podrán realizar lo siguiente:

- Explicar qué son los activos, por qué son beneficiosos y cómo le pueden ayudar a construir un futuro financiero
- Desarrollar un plan para crear activos



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 qué son los activos, por qué los activos son beneficiosos, cómo los activos pueden ayudarlo a construir su futuro financiero y cómo puede desarrollar un plan para crear de activos.

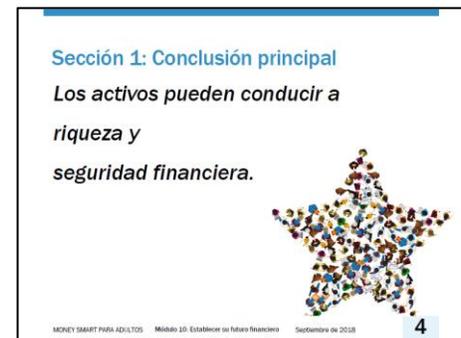


MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 4



DECIR

- La conclusión principal de esta sección es la siguiente: **Los activos pueden conducir a la riqueza y seguridad financiera.**



PRESENTAR INFORMACIÓN (5 MINUTOS)

¿Qué es un activo?

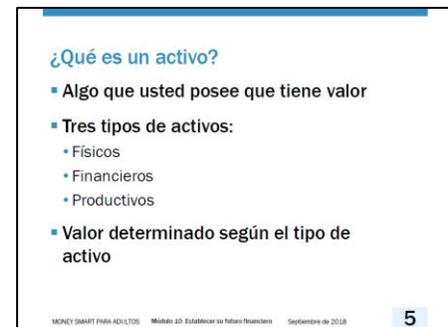
Consulte la página 3 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 5



DECIR

- Un activo es algo que usted posee que tiene valor.
 - Para que algo sea un activo, debe poseerlo, poder controlarlo y poder tomar decisiones al respecto.
 - Para los activos que no son dinero, debe poder cambiarlos por dinero.



- Mientras hablamos de diferentes tipos de activos, puede escribir ejemplos de cada tipo en la página 4 de su Guía del participante.
- Puede estar pensando en cosas como un automóvil o tarjetas de béisbol.
 - Estos son activos que puede ver y tocar. Estos se denominan **activos físicos**.
- Pero ese es solo un tipo de activo. Los activos también pueden ser **activos financieros**.
 - Algunos ejemplos de activos financieros son efectivos, dinero en cuentas de cheques o de ahorro, acciones y bonos.
- Algunos activos son intangibles y se denominan **activos productivos**. No son físicos ni financieros, pero siguen siendo importantes.
 - Le ayudan a producir más activos, a menudo ganando más dinero.
 - Por ejemplo, invertir en educación y formación para desarrollar sus habilidades puede ayudarlo a encontrar un trabajo mejor remunerado. Con las ganancias adicionales, puede ahorrar dinero.
 - Las herramientas que utiliza para ganar dinero, como el equipo para un negocio de cuidado del césped, son otro ejemplo de un activo productivo.
 - Las habilidades pueden ser activos productivos. Por ejemplo, ser bilingüe a menudo abre oportunidades de trabajo adicionales.
 - Los informes y puntajes crediticios también pueden ser activos productivos, porque pueden ayudarlo a obtener otros activos que requieren financiamiento.
- El valor de un activo es determinado según su tipo.
 - **Los activos físicos se valoran en función de su valor de reventa** - a qué precio podría venderlos, tales como:
 - » Valor de tasación de una vivienda
 - » Valor de reventa de un auto
 - » Valor de venta de garaje para artículos para el hogar
 - **Los activos financieros tienen un valor real**, como el saldo en una cuenta de ahorros o la cantidad de efectivo en su bolsillo.
 - **Los activos productivos ofrecen beneficios que generalmente no se reflejan en dólares**. Por ejemplo, un informe crediticio que le permite obtener condiciones favorables para un préstamo es un activo productivo, pero el valor de ese activo no es una cantidad definida de dinero.



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (10 MINUTOS): EJERCICIO

Pruébelo: ¿Es un activo?

Consulte la página 5 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 6



HACER

- Pídales a los participantes que se dirijan a *Pruébelo: ¿Es un activo?* en la página 5 de su Guía del participante.



DECIR

- Pensemos juntos en diferentes tipos de activos.
- Tómese unos minutos para mirar el gráfico y piense si los elementos enumerados son activos.
- Marque "sí", "no" o "depende".
- Los discutiremos en unos tres minutos.



HACER

- Dele a los participantes tres minutos para finalizar el ejercicio.
- Después de tres minutos, repase las respuestas.



PREGUNTAR

- Veamos el primero. ¿Es una computadora nueva un activo?



HACER

- Hable de cada una de las filas y pida respuestas.
- Cuando los participantes no estén de acuerdo o le den una respuesta incorrecta que sea diferente de la que se muestra en las Respuestas de referencia en la página siguiente, facilite un breve debate sobre *por qué* eligieron esa respuesta. Ofrezca alguna orientación basada en las Respuestas de referencia.

Pruébelo: ¿Es un activo?
Consulte la pág. 5 de su Guía del participante

Artículo	Si es un activo	No es un activo	Depende	Notas del debate
Computadora nueva				
Tarjeta de crédito				
Título universitario				
Inventario en un negocio				
Su historial de crédito y puntaje de crédito				
Ahorros en un retiro				

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2018 **6**

Pruébalo: ¿Es un activo? — Respuestas de referencia

Artículo	Sí es un activo	No es un activo	Depende
Computadora nueva	X		
Tarjeta de crédito			X <i>La tarjeta de plástico en sí no es un activo. Sin embargo, puede ser un activo productivo cuando le ayuda a obtener otros activos. Tener crédito disponible puede ser una ventaja.</i>
Título universitario			X <i>Este es un activo productivo si le ayuda a ganar más dinero. Dependerá de varios factores, como la reputación de la escuela que otorga el título, el tipo de título que obtenga y sus calificaciones.</i>
Inventario en un negocio	X		
Su historial de crédito y puntajes de crédito			X <i>Estos son activos productivos si le ayudan a obtener otros activos.</i>
Almuerzo en un restaurante		X	
Alquilar un departamento		X <i>Un departamento rentado no se puede convertir en efectivo.</i>	X <i>También es correcto decir que depende. Si la alternativa es que no tiene vivienda y no puede mantener un trabajo, un departamento puede considerarse un activo.</i>
Capacitación práctica para el trabajo			X <i>Este es un activo productivo si le ayuda a ganar más dinero.</i>
Dinero en una cuenta de ahorros	X		
Teléfono móvil	X		
Vivienda de su propiedad	X		
Servicio de televisión por cable		X	



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Aplíquelo: Mis activos

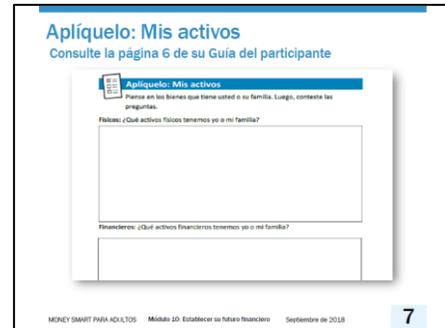
Consulte la página 6 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 7



DECIR

- Diríjase a *Aplíquelo: Mis activos* en la página 6 de su Guía del participante.
- Puede utilizar este ejercicio después de la capacitación de hoy para reflexionar sobre sus activos.



HACER

- Mencione que la hoja de trabajo tiene espacios para activos físicos, financieros y productivos.
- Si es necesario, refresque sus recuerdos pidiendo a los participantes que nombren un ejemplo de activo físico, activo financiero y activo productivo.

Nota para el instructor: Si el tiempo lo permite, considere repasar esta actividad con los participantes durante la capacitación; utilice para ello una copia de la Guía del participante. Si es posible, deles tiempo ahora para comenzar a completarlo. Esto puede ser muy enriquecedor. Considere pedirles a los participantes que compartan lo que están aprendiendo y de tiempo para preguntas.



PRESENTAR INFORMACIÓN (7 MINUTOS)

Beneficios del desarrollo de activos

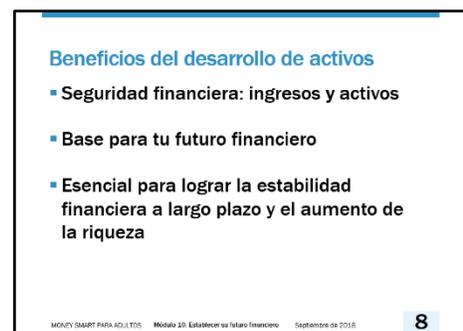
Consulte la página 7 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 8



DECIR

- El desarrollo de activos se refiere a estrategias que aumentan los activos financieros, físicos y productivos que usted posee. Las estrategias pueden aumentar el valor de los activos que ya tiene o ayudarlo a adquirir nuevos activos.
- Estar financieramente seguro significa que puede cuidarse a sí mismo y a su familia incluso si suceden cosas inesperadas.



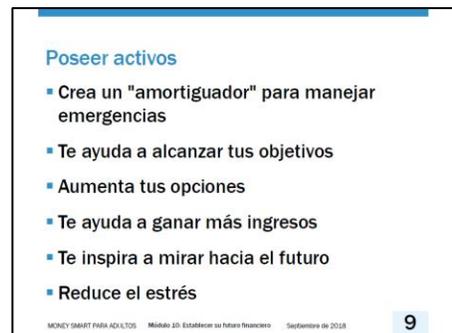
- **La seguridad financiera requiere tanto ingresos como activos.**
 - La pérdida de empleo, un accidente o una enfermedad, la avería de su auto o la necesidad de tomarse un tiempo prolongado del trabajo son ejemplos de eventos potencialmente inesperados que pueden requerir dinero.
 - Los activos brindan un colchón financiero para ayudarlo a manejar eventos inesperados.
- **Puede pensar en sus activos como la base de su futuro financiero.**
- **Los activos son esenciales para lograr la estabilidad financiera a largo plazo y el aumento de la riqueza.**

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 9



DECIR

- **Poseer activos:**
 - **Crea un "amortiguador"** para ayudarlo a usted y su familia a manejar emergencias y dificultades
 - » Una reducción de las horas de trabajo o la pérdida del empleo son ejemplos de cómo sus ingresos podrían disminuir repentinamente. Una enfermedad grave o un horno roto pueden generar gastos inesperados. Los activos pueden ayudarlo a superar estos períodos de necesidad financiera.
 - **Le ayuda a alcanzar sus objetivos**
 - » Es más fácil continuar su educación, comprar una casa, tener ingresos durante la jubilación o comenzar un negocio cuando tiene activos.
 - **Aumenta tus opciones**
 - » Los activos le brindan opciones, más opciones, para la educación, la atención médica, el lugar donde vivirá, el tamaño de un televisor y muchas otras cosas en la vida.
 - **Lo ayuda a obtener más ingresos y tener éxito en el mercado laboral**
 - » Tener un activo físico como un auto puede aumentar sus ingresos y sus perspectivas laborales. Por ejemplo, podría aceptar un trabajo mejor pagado incluso si está más lejos, o un trabajo al que no se puede acceder en transporte público.
 - » Los activos productivos como la educación y las habilidades pueden ayudarlo a obtener más ingresos.
 - **Le inspira a mirar hacia el futuro y hacer planes a largo plazo**
 - » Tener activos y un plan para desarrollar patrimonio puede animarlo a alcanzar sus metas.



» Pensar en el futuro puede motivarlo a planificarlo.

• **Reduce el estrés para usted y su familia**

- » Los hogares con al menos \$2,000 en activos que se pueden convertir fácilmente en efectivo tienen menos probabilidades de renunciar a las visitas al médico o dejar de hacer pagos de servicios públicos, en comparación con aquellos con menos o ningún activo. ¹
- » Las familias que tienen activos se sienten menos estresadas por cuestiones financieras. Saber que tiene activos a los que puede "recurrir" puede darle tranquilidad.
- » Muchas personas transmiten sus activos a otros miembros de la familia, lo que les brinda tranquilidad.

¹ Por qué son importantes los activos: Una descripción general de la investigación sobre activos y su efecto sobre la estabilidad financiera y las oportunidades económicas (Washington, DC: Prosperity Now, 2013).



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (10 MINUTOS): EJERCICIO

Aplíquelo: Desarrollo de mi plan para crear más activos

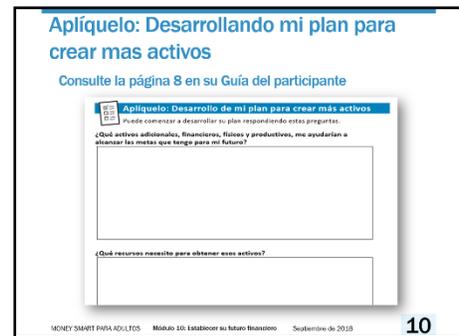
Consulte la página 8 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 10



DECIR

- Diríjase a *Aplíquelo: Desarrollando mi plan para crear más activos* en la página 8 en su Guía del participante.
- Tener una estrategia para construir activos en las tres áreas (física, financiera y productiva) es una parte importante del fortalecimiento de su base para la seguridad financiera.
- Esta actividad puede ayudarlo a comenzar a desarrollar un plan para crear activos. Hace una serie de preguntas:
 - ¿Qué activos adicionales me ayudarían a alcanzar mis objetivos?
 - ¿Qué recursos necesito para obtener esos activos?
 - ¿Qué pasos específicos podría tomar para obtener esos recursos?
 - ¿Cuáles son algunos obstáculos que pueden interponerse a medida que crear activos?
 - ¿Cómo manejaré esos obstáculos?
- Su estrategia será muy personal para usted: piense de forma práctica y por pasos.
- Por ejemplo, si parte de su plan es comprar una casa, piense en los activos que le ayudarán a conseguir una casa (buenos informes y calificaciones crediticias, ahorros para el pago inicial) y planifique la obtención de esos



activos también.



PREGUNTAR

- ¿Qué activos adicionales, financieros, físicos y productivos, le ayudarían a alcanzar las metas que tiene para su futuro?



HACER

- Si los participantes no están listos para compartir una idea, dé estos ejemplos:
 - Una persona que quiera iniciar un negocio de limpieza de canaletas podría anotar una escalera extensible como un activo adicional.
 - Una persona que quiera convertirse en enfermera podría escribir un título en enfermería.
 - Una persona que quiera tener dinero disponible para una emergencia puede anotar una cantidad específica en dólares, como ahorrar \$400.



DECIR

- Las respuestas a las preguntas de este *Aplíquelo* serán diferentes para diferentes personas. Por ejemplo:
 - La persona que necesita la escalera deberá pensar en formas de comprar o pedir prestada una.
 - La persona que quiera convertirse en enfermera deberá pensar en los costos financieros de un título, pero también en tomar los cursos requeridos, aprobar exámenes y otras consideraciones.
 - La persona que quiera iniciar su fondo de emergencia deberá pensar en cómo puede ahorrar dinero y apartarlo.



HACER

- Dé a los participantes cinco minutos para que empiecen a pensar en planes para el desarrollo de activos respondiendo las preguntas en *Aplíquelo*.

PREGUNTAR

- ¿A alguien le gustaría compartir su plan para crear más activos?

Nota para el instructor: La sección de *Aplíquelo* se muestra en la página siguiente. En las Guías del participante, los cuadros para cada respuesta son más grandes que los que se muestran aquí.

Aplíquelo: Desarrollo de mi plan para crear más activos.

Puede comenzar a desarrollar su plan respondiendo estas preguntas.

¿Qué activos adicionales, financieros, físicos y productivos, me ayudarían a alcanzar las metas que tengo para mí futuro?

¿Qué recursos necesito para obtener esos activos?

¿Qué pasos específicos podría tomar para obtener esos recursos?

¿Cuáles son algunos obstáculos que pueden interponerse a medida que desarrollo activos?

¿Cómo manejaré esos obstáculos?



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Cierre de sección

Consulte la página 9 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 11



DECIR

- Recuerde la conclusión principal de esta sección es la siguiente: **Los activos pueden conducir a la riqueza y seguridad financiera.**

Sección 1: Recordar la conclusión principal

Los activos pueden conducir a la riqueza y seguridad financiera.



MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2018 **11**



Sección 2: Cómo los activos crean una base financiera

Duración estimada para la sección: 40 minutos

Objetivos

Los participantes podrán realizar lo siguiente:

- Definir el patrimonio neto y explicar cómo se relaciona con la seguridad financiera y la capacidad para cumplir con las metas financieras.
- Calcular el patrimonio neto.
- Identificar estrategias para cambiar el patrimonio neto.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Introducción a la sección y la conclusión principal

Consulte la página 10 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 12



DECIR

- Discutiremos la relación entre activos, pasivos, capital neto y patrimonio neto.

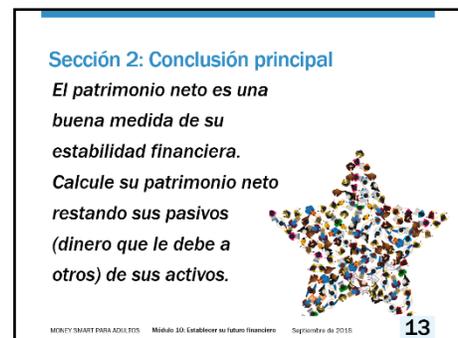


MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 13



DECIR

- La conclusión principal de esta sección es la siguiente:
El patrimonio neto es una buena medida de su estabilidad financiera. Calcule su patrimonio neto restando sus pasivos (dinero que le debe a otros) de sus activos.



PRESENTAR INFORMACIÓN (4 MINUTOS)

Activos, pasivos y capital neto

Consulte la página 10 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 14



DECIR

- Para comprender cómo los activos crean riqueza, debe comprender cómo se relacionan los activos con el pasivo y el capital neto.
- **Un activo es algo que usted posee que tiene valor.**
 - Para obtener activos, a veces necesita pedir dinero prestado.
 - Por ejemplo, para comprar una casa o ir a la universidad, la mayoría de las personas piden prestado dinero.
- **Un pasivo es algo que le debe a otros, generalmente dinero.**
 - Una vez que pide prestado dinero, tiene un pasivo hasta que lo



devuelva en su totalidad.

- Muchos activos, especialmente los activos financieros, no crean un pasivo.
 - No tiene que pedir prestado dinero para:
 - » Crear una cuenta de ahorros
 - » Reservar dinero para metas
 - » Crear un fondo de emergencia
 - » Contribuir a un fondo de retiro
 - » Ahorrar en un fondo educativo y/o una cuenta ABLE (para personas con discapacidades)
- Los activos y pasivos también están relacionados con el capital neto.
- **Capital neto es el valor de un activo menos el pasivo relacionado con ese activo.**
 - Es la parte del activo que le pertenece por completo.



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (5 MINUTOS): SITUACIÓN

Pruébelo: Cálculo del pasivo y el capital neto

Consulte la página 11 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 15



HACER

- Pídales a los participantes que se dirijan a *Pruébelo: Cálculo del pasivo y el capital neto* en la página 11 en su Guía del participante.
- Lea la situación a los participantes o pídale a un voluntario que lo haga.



SITUACIÓN: Compra del auto de Ezra

Ezra necesita un auto para ir al trabajo y a la escuela. Encuentra un auto usado en el concesionario que vale \$5,000. Ha estado ahorrando \$25 por semana durante los últimos seis meses. Ahora tiene \$600 para usar como depósito.



DECIR

- ¿Quién puede decirme el valor del auto?
 - **Respuesta:** \$5,000

- Ezra decide pedir un préstamo para comprar el auto. ¿Cuánto dinero necesita pedir prestado?
 - **Respuesta:** \$4,400 (\$5,000 - \$600)
- ¿Cuál es el pasivo de Ezra por el auto?
 - Recuerde, un pasivo es lo que debe.
 - **Respuesta:** \$4,400 (la cantidad de dinero que pide prestado)
- ¿Cuál es el capital neto de Ezra en el auto cuando lo saca del estacionamiento?
 - Capital neto equivale al valor del activo menos el pasivo relacionado con ese activo.
 - **Respuesta:** \$600 (\$5,000 - \$4,400 = \$600)
 - Sin embargo, los autos se deprecian. El valor del auto de Ezra probablemente bajó en el momento en que lo sacó del estacionamiento. Así que su capital neto probablemente no sea \$600; probablemente sea menos de \$600. Usamos este ejemplo para mostrar cómo calcular el capital neto, no para comentar sobre el valor de los autos.



PRESENTAR INFORMACIÓN (10 MINUTOS)

Patrimonio neto

Consulte la página 12 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 16



DECIR

- **El patrimonio neto es una medida de la riqueza financiera de alguien.**
- **El patrimonio neto son sus activos menos sus pasivos.** Es lo que le queda después de pagar todas sus obligaciones.
- Otra forma en que puede pensar en su patrimonio neto es el capital neto de todos sus activos sumados.

Patrimonio neto

- Medida de riqueza financiera
- Es igual a los activos menos los pasivos
- También es igual al capital neto de todos sus activos sumados

$$\text{Patrimonio neto} = \text{Activos} - \text{Pasivos}$$

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2018 16

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 17

- Su patrimonio neto puede ser un número positivo, cero o un número negativo.
 - Un patrimonio positivo significa que el valor de sus activos cubre todos sus pasivos, y todavía queda algo. Esto significa que usted tiene un colchón para emergencias financieras. Es bueno tener un patrimonio neto positivo.

Valor del patrimonio neto

- Patrimonio neto positivo = un colchón financiero
- Patrimonio neto cero o negativo = sin colchón financiero

Cálculo del patrimonio neto:

- Paso 1: Enumere los activos y calcule los activos totales
- Paso 2: Enumere los pasivos y calcule los pasivos totales
- Paso 3: Calcule los activos totales menos los pasivos totales

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2018 17

- Valor capital cero significa que sus activos son iguales a sus pasivos. No tienes un colchón financiero.
- Un valor de patrimonio neto negativo significa que sus pasivos son mayores que sus activos. No tienes un colchón financiero.

**PREGUNTAR**

- ¿Cree que puede determinar si alguien está económicamente seguro con solo conocer sus ingresos? ¿Por qué sí o por qué no?

**HACER**

- Invite a los participantes a compartir y explicar sus respuestas.

**DECIR**

- Los ingresos por sí solos no son suficientes para determinar si alguien tiene seguridad económica.
 - Ese ingreso podría verse afectado por la pérdida de un trabajo o la reducción de las horas de trabajo.
 - Además, no se puede saber a partir de los ingresos cuánta deuda tiene alguien.
 - Y, a partir de los ingresos, no se puede saber cuánto dinero tiene alguien en ahorros u otros activos.
- El patrimonio neto es un mejor indicador de la salud financiera.
- Hay tres pasos para calcular el patrimonio neto.
 - **Paso 1:** Enumere los activos financieros y físicos y sus valores. Luego sume esos valores para obtener los Activos totales.
 - » Los activos productivos son intangibles y no los incluimos en el cálculo del patrimonio neto.
 - **Paso 2:** Enumere los pasivos y los montos adeudados. Luego sume esos montos para obtener los Pasivos totales.
 - **Paso 3:** Calcule el Patrimonio neto restando los activos totales de los pasivos totales.
- Ahora, intentemos calcular el patrimonio neto en nuestros grupos pequeños.



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (12 MINUTOS): SITUACIÓN

Pruébelo: Cálculo del patrimonio neto

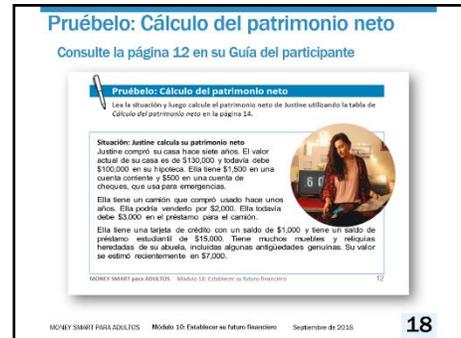
Consulte la página 12 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 18



HACER

- Pídales a los participantes que se dirijan a *Pruébelo: Cálculo del patrimonio neto* en la página 12 en su Guía del participante.
- Lea la situación a los participantes o pídale a un voluntario que lo haga.



SITUACIÓN: Justine calcula su patrimonio neto

Justine compró su casa hace siete años. El valor actual de su casa es de \$130,000 y todavía debe \$100,000 en su hipoteca. Ella tiene \$1,500 en una cuenta de cheques y \$500 en una cuenta de ahorros, que usa para emergencias.

Ella tiene un camión que compró usado hace unos años. Ella podría venderlo por \$2,000. Ella todavía debe \$3,000 en el préstamo para el camión.

Ella tiene una tarjeta de crédito con un saldo de \$1,000 y tiene un saldo de préstamo estudiantil de \$15,000. Tiene muchos muebles y reliquias heredadas de su abuela, incluidas algunas antigüedades genuinas. Su valor se estimó recientemente en \$7,000.



DECIR

- En su grupo pequeño, tómese tres minutos para usar la información de la situación para calcular el patrimonio neto de Justine.
- La información sobre los activos y pasivos de Justine se ha ingresado en la tabla de *Activos y Pasivos* para usted.
- Su tarea es completar la tabla del *Cálculo del patrimonio neto*.



HACER

- Dé a los participantes unos tres minutos para calcular el patrimonio neto de Justine.
- Pasados los tres minutos, inste a algunos participantes a compartir sus respuestas.

PREGUNTAR

- ¿A quién le gustaría compartir su respuesta en la línea del patrimonio neto de la tabla del *Cálculo del patrimonio neto*?

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 19



DECIR

- La respuesta es **\$22,000**.
- ¿A alguien tuvo una respuesta diferente?
 - Si un grupo tuvo una respuesta diferente, trabaje con los cálculos como un grupo grande usando las Respuestas de referencia.
- ¿Qué aprendió de esta actividad?
 - Llame a los participantes.

El patrimonio neto de Justine

Elementos	Valor
Activos totales (de la última fila de la tabla de Activos)	\$141,000
Pasivos totales (de la última fila de la tabla de Pasivos)	\$119,000
Patrimonio neto (activos totales menos pasivos totales)	\$22,000

La respuesta es \$22,000

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2015 **19**

Pruébalo: Cálculo del patrimonio neto — Respuestas de referencia

Activos

Artículo	Valor
Efectivo	
Cuentas cuenta de cheques y de ahorro (saldo actual)	\$2,000
Cuentas de ahorro igualadas	
Bonos de ahorro (valor actual)	
Acciones o fondos mutuos	
Certificados de depósito (CD)	
Cuentas de inversión (plan de ahorro para la universidad, cuenta ABLE, 401 (k), IRA, otras inversiones)	
Póliza de seguro de vida (valor en efectivo, si corresponde)	
Auto(s) o Camione(s) (valor de intercambio o reventa)	\$2,000
Otros autos (motocicleta, autocaravana, bote, etc.)	
Casa que posee (use el valor de mercado)	\$130,000
Objetos personales (joyas, antigüedades, aparatos electrónicos, muebles, electrodomésticos, otros artículos que podría vender)	\$7,000
Otro:	
Otro:	
Otro:	
Activos totales (Sume las filas anteriores)	\$141,000

Pasivos

Artículo	Cantidad
Saldos de tarjetas de crédito	\$1,000
Saldo adeudado en compras en la tienda (artículos reservados u otro crédito de la tienda)	
Facturas por servicios (médicos, dentales, eléctricos, de gas, telefónicos y otros servicios)	
Hipotecas (saldo de capital)	\$100,000
Préstamos para vehículos (saldo de capital)	\$3,000
Préstamos estudiantiles (saldo de capital)	\$15,000
Otros préstamos a plazos (saldo de capital)	
Préstamo o línea de crédito con garantía hipotecaria (saldo de capital)	

Pasivos (continuación)

Artículo	Cantidad
Préstamos en efectivo adeudados a amigos, familiares o empleadores (saldo de capital)	
Otro:	
Otro:	
Otro:	
Pasivos totales (Sume las filas anteriores)	\$119,000

Cálculo del patrimonio neto

Artículos	Valor
Activos totales (de la última fila de la tabla de Activos) (Los participantes deben completar este número)	\$141,000
Pasivos totales (de la última fila de la tabla de Pasivos) (Los participantes deben completar este número)	\$119,000
Patrimonio neto (Activos totales menos Pasivos totales) (Los participantes calculan este número)	\$22,000

PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Aplíquelo: Cálculo de Mi patrimonio neto

Consulte la página 15 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 20



DECIR

- Diríjase a *Aplíquelo: Cálculo de Mi patrimonio neto* en la página 15 en su Guía del participante.
- Puede utilizar este ejercicio después de la capacitación de hoy para calcular su patrimonio neto.

Nota para el instructor: Si el tiempo lo permite, considere repasar esta actividad con los participantes durante la capacitación; utilice para ello una copia de la Guía del participante. Si es posible, dedese tiempo ahora para comenzar a completarlo. Esto puede ser muy enriquecedor. Considere pedirles a los participantes que compartan lo que están aprendiendo y de tiempo para preguntas.



DIRIGIR UN DEBATE (5 MINUTOS)

Aumento de su patrimonio neto

Consulte la página 18 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 21



DECIR

- Puede aumentar su patrimonio neto aumentando sus activos o disminuyendo sus pasivos o ambos.
- Mientras hablamos sobre cómo, puede tomar notas en la página 18 de la Guía del participante.
- Después de esta discusión, tendrá una oportunidad de elegir algunas ideas que desee aplicar a su propia vida.

Cambiar su patrimonio neto

↑ Aumente sus activos

↓ Disminuya sus pasivos
O...Haga ambas cosas

¿Cuáles son algunas formas específicas en que las personas pueden aumentar su patrimonio neto?

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2016 **21**



PREGUNTAR

- ¿Cuáles son algunas formas específicas en que las personas pueden aumentar su patrimonio neto?



HACER

- Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o una pizarra blanca.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 22



HACER

- Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
 - **Gaste menos de lo que gana**
 - » Esto suena simple, pero es difícil. Hay tantas presiones para gastar. La gente también se refiere a esto como "vive dentro de tus posibilidades".
 - » Si gasta menos de lo que gana, puede ahorrar dinero.
 - **Compre menos de lo que puede pagar**

Formas de aumentar su patrimonio neto

- Gaste menos de lo que gana
- Compre menos de lo que puede pagar
- Ahorre dinero
- Use programas de empleadores
- Use la deuda responsablemente
- Pague sus deudas
- Explore los beneficios públicos
- Reclame créditos fiscales
- Compare ofertas
- Desarrolle más activos

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2016 **22**

- » Cuando compre casas, automóviles, muebles, computadoras y otras cosas, compre menos de lo que pueda pagar.
- » Esto proporciona flexibilidad y evita que se sobrecargue financieramente.
- **Ahorre dinero**
 - » Generar ahorros es construir un activo.
 - » Ahorre para emergencias y para sus objetivos. Ahorrar incluso pequeñas cantidades de dinero de forma regular puede marcar la diferencia.
- **Participar en programas de ahorro para la jubilación**
 - » El dinero que ahorra en impuestos puede significar que su salario capital no baje mucho.
 - » Si su empleador iguala algunas de sus contribuciones, trate de ahorrar lo suficiente para obtener la contribución completa. No aprovechar esto es como dejar dinero en la mesa.
 - » Los trabajadores independientes también tienen opciones para ahorrar para la jubilación.
- **Use la deuda responsablemente**
 - » Recuerde, usar una tarjeta de crédito crea un pasivo. A medida que aumentan sus pasivos, su patrimonio neto disminuye.
- **Pague sus deudas**
 - » A medida que paga las deudas, sus pasivos totales disminuyen.
 - » A medida que disminuyen sus pasivos, su patrimonio neto aumenta.
- **Explore los beneficios públicos a los cuales ahora puede ser elegible para recibir.**
 - » **Benefits.gov** es un buen lugar para comenzar.
 - » El uso de los beneficios públicos para los que es elegible puede aumentar la cantidad total de recursos que ingresan a su hogar.
- **Reclame créditos fiscales**
 - » Es posible que califique para créditos fiscales y un reembolso, incluso si no debe impuestos.
 - » Puede comunicarse con el IRS al 1-800-906-9887 para encontrar un centro de asistencia voluntaria con el impuesto sobre la renta (VITA) para obtener asistencia gratuita para presentar sus impuestos.
 - » Guarde los reembolsos que reciba para desarrollar sus activos.
- **Compare ofertas**
 - » Comprar inteligentemente puede ayudarlo a ahorrar dinero en productos y servicios.
 - » Eso incluye la compra de servicios financieros.

- **Desarrolle más activos**

- » La seguridad económica proviene de los activos y el patrimonio neto.
- » Usted ya ha comenzado un camino de desarrollo de activos al asistir a esta capacitación.
- » Piense en sus próximos pasos y planifique cómo desarrollará sus activos.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Aplíquelo: Aumento de Mi patrimonio neto

Consulte la página 19 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 23



DECIR

- Diríjase a *Aplíquelo: Aumento de Mi patrimonio neto* en la página 19 en su Guía del participante.
- Puede utilizar este ejercicio después de la capacitación de hoy para identificar formas de aumentar su patrimonio neto aumentando sus activos y/o reduciendo sus pasivos.



Nota para el instructor: Si el tiempo lo permite, considere repasar esta actividad con los participantes durante la capacitación; utilice para ello una copia de la Guía del participante. Si es posible, dede tiempo ahora para comenzar a completarlo. Esto puede ser muy enriquecedor. Considere pedirles a los participantes que compartan lo que están aprendiendo y de tiempo para preguntas.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Cierre de sección

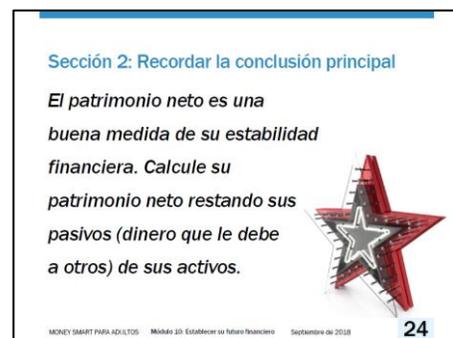
Consulte la página 19 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 24



DECIR

- Recuerde la conclusión principal de esta sección: **El patrimonio neto es una buena medida de su estabilidad financiera. Calcule su patrimonio neto restando sus pasivos (dinero que le debe a otros) de sus activos.**





Sección 3: Autos como activos

Duración estimada para la capacitación: 30 minutos

Objetivos

Los participantes podrán realizar lo siguiente:

- Explicar por qué un auto puede ser un activo productivo
- Enumerar las cosas a considerar al elegir si comprar o arrendar un auto
- Determine cuánto pueden pagar por un auto
- Enumere consejos para obtener un préstamo para autos



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Introducción a la sección y la conclusión principal

Consulte la página 20 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 25



DECIR

- Discutiremos cómo un auto puede ser un activo productivo y veremos algunas consideraciones clave al comprar un auto.

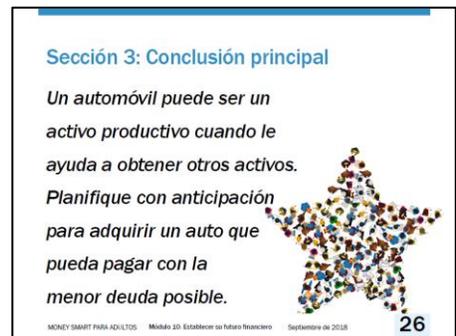


MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 26



DECIR

- La conclusión principal de esta sección es la siguiente:
Un auto puede ser un activo productivo cuando le ayuda a obtener otros activos. Planifique con anticipación para adquirir un auto que pueda pagar con la menor deuda posible.



PRESENTAR INFORMACIÓN (5 MINUTOS)

Los autos pueden ser activos productivos

Consulte la página 20 de la Guía del participante.



DECIR

- Hablaremos de autos, pero esta información también se aplica a camiones, camionetas y otros vehículos.
- Un auto es un activo físico, pero también puede ser un activo productivo si puede ayudarlo a obtener otros activos.



PREGUNTAR

- ¿Cómo puede el tener un auto ayudarlo a obtener otros activos?



HACER

- Explíqueles a los participantes que pueden tomar notas en la página 21 de la Guía del participante.
- Invite a los participantes a compartir y explicar sus respuestas.

- Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
 - Obtenga ingresos entregando alimentos o conduciendo para un servicio de taxi o transporte compartido
 - Tener más opciones de empleo
 - » Acepte un trabajo que requiera conducir o que no esté cerca del transporte público
 - » Aumente las horas trabajadas y los ingresos
 - » Acorte los períodos de desempleo
 - Amplíe las oportunidades de compras con descuento
 - » Llegue más fácilmente a las tiendas donde los precios son más bajos y ahorre dinero

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 27



DECIR

- El transporte seguro y confiable es una parte importante de la seguridad financiera. También puede ser una parte clave de la estrategia de desarrollo de activos de muchas personas.
- La gente suele pensar en poseer un auto como la única forma de transporte.
- Puede que no sea necesario un auto para algunas personas, especialmente para las personas que viven en áreas que tienen buenas opciones de transporte público o pueden usar una bicicleta u otras formas de transporte.
- Sin embargo, para muchas personas, no tener un auto u otro vehículo puede limitar sus opciones para obtener ingresos al limitar su elección de trabajos y limitar su acceso a servicios médicos, educación, cuidado de niños o ancianos.

Los autos pueden ser activos productivos

- El transporte seguro y confiable es parte de la seguridad financiera
- Puede aumentar la elección de trabajos o el acceso a servicios médicos, educación, cuidado de niños o cuidado de ancianos

¿Poseer un auto siempre mejora sus finanzas?

MONEY SMART PARA ADULTOS
Módulo 10: Establecer su futuro financiero
Septiembre de 2018

27



PREGUNTAR

- ¿Poseer un auto siempre mejora sus finanzas? ¿Por qué sí o por qué no?



HACER

- Explíquelas a los participantes que pueden tomar notas en la página 21 de la Guía del participante.
- Invite a los participantes a compartir y explicar sus respuestas.
- Agregue estas ideas, si no se mencionaron:
 - Si los costos de comprar y mantener un auto superan los beneficios, usted no está mejor económicamente.
 - Los autos se deprecian. La cantidad por la que puede venderlos

disminuye con el tiempo.



DIRIGIR UN DEBATE (10 MINUTOS)

Pruébelo: ¿Debe comprar o arrendar un auto?

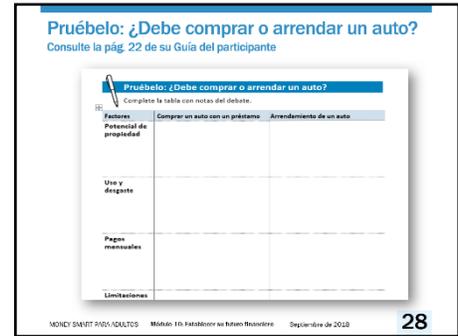
Consulte la página 22 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 28



DECIR

- Si adquirir un auto tiene sentido para usted, puede comprar uno o alquilar uno.
- Si compra un auto con dinero en efectivo que ha ahorrado, evita los costos adicionales asociados con la obtención de un préstamo o arrendamiento automotor.
- Si ahorrar dinero para comprar un auto no es una opción para usted en este momento, considere algunos factores clave relacionados con la compra de un auto pidiendo dinero prestado con un préstamo en lugar de alquilar un auto. Esto puede ayudarlo a decidir qué opción seguir.
- Diríjase a *Pruébelo: ¿Debería comprar o arrendar un automóvil?* en la página 22 de su Guía del participante y no dude en tomar notas allí mientras hablamos de esto.



HACER

- Comience con **Potencial de propiedad**. Pregunte a los participantes qué piensan y agregue ideas de la siguiente tabla. Considere cada factor uno por uno, terminando con **Costo**.

Pruébalo: ¿Debe comprar o arrendar un auto? – Posibles ideas

Factores	Comprar un auto con un préstamo	Arrendamiento de un auto
Potencial de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El automóvil pertenece al prestamista hasta que haya cancelado el préstamo. ▪ Entonces, el coche se convierte en tuyo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Básicamente, está alquilando el automóvil en el concesionario. El contrato de arrendamiento es como un contrato de alquiler. Realiza pagos mensuales al concesionario durante un número determinado de meses. ▪ El coche no te pertenece. Cuando finaliza el contrato de arrendamiento, debe devolver el auto al concesionario. ▪ Puede decidir comprar el auto al final del contrato de arrendamiento. Sin embargo, el costo total a menudo termina siendo más de lo que hubiera sido si inicialmente hubiera comprado el auto.

Pruébalo: ¿Debería comprar o alquilar un automóvil? —Posibles ideas (continuación)

Factores	Comprar un auto con un préstamo	Arrendamiento de un auto
Uso y desgaste	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No tiene que pagar directamente por el uso y desgaste, pero el valor de su auto disminuirá si tiene un uso y desgaste excesivo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La mayoría de los contratos de arrendamiento le cobran dinero adicional por cualquier daño que se encuentre al final del contrato de arrendamiento que vaya más allá del uso y desgaste normal.
Pagos mensuales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los pagos pueden ser más altos que un pago de arrendamiento, pero solo los paga por un período determinado. Entonces, es dueño del auto. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los pagos pueden ser más bajos que el pago de un préstamo. ▪ Debe continuar haciendo pagos mensuales hasta que finalice el plazo del arrendamiento.
Limitaciones de millaje	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No hay restricciones de millaje. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Algunos contratos de arrendamiento restringen la cantidad de millas que puede conducir el auto cada año. ▪ Si excede el millaje permitido, le paga al concesionario más dinero de acuerdo con su contrato de arrendamiento.
Seguro de auto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Por lo general, es menos costoso que el seguro de auto para autos arrendados. ▪ El seguro puede costar más durante el préstamo de lo que costará después de que se reembolse el préstamo porque el prestamista puede exigirle más cobertura. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Por lo general, cuesta más que un seguro de auto para uno de su propiedad. ▪ La mayoría de los arrendamientos de autos requieren que usted tenga niveles de cobertura más altos que si hubiera comprado el auto.

Costo		
	<ul style="list-style-type: none">▪ La compra de un auto suele ser más rentable si planea conservar el mismo durante mucho tiempo.▪ Sin embargo, en el corto plazo, los costos probablemente serán mayores que el arrendamiento de un auto porque es probable que el monto total del préstamo y los pagos mensuales sean más altos.▪ Usted es responsable de las reparaciones y el mantenimiento no cubiertos por la garantía.	<ul style="list-style-type: none">▪ Un contrato de arrendamiento probablemente costará menos que un préstamo a corto plazo porque sus pagos mensuales probablemente sean más bajos.▪ Sin embargo, si excede el millaje de un auto arrendado y/o decide comprarlo una vez vencido el contrato de arrendamiento, puede terminar costándole más.▪ Por lo general, usted es responsable de las reparaciones y el mantenimiento no cubiertos por la garantía.



PRESENTAR INFORMACIÓN (3 MINUTOS)

¿Cuánto puede pagar por un auto?

Consulte la página 23 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 29



DECIR

- No existe una fórmula precisa para determinar cuánto dinero puede pagar por un auto, pero algunas pautas y preguntas pueden ayudarlo a estimar la asequibilidad.
- Comience por su plan mensual de gastos y de ahorros. Determine cuánto puede pagar cada mes de manera realista.
- Recuerde que el pago mensual del préstamo de auto no será su único gasto relacionado con la compra de un auto. Asegúrese de incluir también los costos de seguro, mantenimiento y reparaciones, gasolina u otro combustible, y cargos de título y registro. Estos costos adicionales pueden depender de si compra o arrienda un auto, como acabamos de discutir.
- Una vez que sepa cuánto puede pagar cada mes, puede usar ese monto en dólares para tener una buena idea de su rango de precios para un auto.
- Para obtener un proceso más detallado y paso a paso para determinar cuánto auto puede pagar, visite www.consumerfinance.gov y busque "pagar un auto".

¿Cuánto puede pagar en un auto?

- No existe una fórmula precisa
- Las pautas y preguntas pueden ayudar
- Comience por su plan de gastos y de ahorros
- Recuerde incluir costos para:
 - Seguros
 - Mantenimiento y reparaciones
 - Gasolina/otro combustible
 - Título y tarifas de registro

29



PRESENTAR INFORMACIÓN (10 MINUTOS)

Consejos para obtener un préstamo para autos

Consulte la página 23 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 30



DECIR

- Si ha determinado que desea financiar la compra de su auto, aquí hay algunos consejos sobre la financiación:
 - **Revise bien sus informes de crédito antes de comprar un auto.**
 - » La corrección de imprecisiones, como un historial erróneo de retrasos en los pagos, puede ayudarlo a obtener condiciones de préstamo favorables.

Consejos para obtener un préstamo para autos

- Revise sus informes de crédito por adelantado en Annualcreditreport.com
- Obtenga una aprobación previa para un préstamo
- Compare ofertas
- Mantenga buenos registros de las cotizaciones de sus préstamos
- Deje el auto en el concesionario hasta que el préstamo sea definitivo

30

- » Corregir errores también puede ahorrarle dinero en seguros de auto.
- » Para solicitar copias gratuitas de sus informes crediticios, “visite” **www.annualcreditreport.com** o llame al 1-877-322-8228. Este 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.
- **Obtenga una aprobación previa para un préstamo** de al menos una institución financiera antes de visitar un concesionario
 - » Una institución financiera, como un banco o una cooperativa de crédito donde ya tiene una cuenta, puede ofrecerle una tasa de interés mejor que la que le ofrece el concesionario.
 - » Los defensores del consumidor sugieren que no le diga al distribuidor si ya ha sido aprobado para un préstamo hasta después de haber negociado el precio de compra. Esto se debe a que algunos concesionarios pueden ser menos flexibles con el precio del auto si saben que no ganarán dinero al proporcionar la financiación.
 - » También espere para compartir las tasas de interés que ya le ofrecieron hasta que el concesionario le ofrezca financiación. De esa manera, si desea explorar las opciones de préstamos en la sala de exhibición, estará en una mejor posición para negociar la financiación.
- **Compare ofertas**
 - » Es posible que se sorprenda de cómo la comparación de precios de un préstamo para auto puede ahorrarle dinero.
 - » Las tasas de interés son importantes, pero también lo son otras cosas, como el plazo del préstamo. Cuanto más largo sea su préstamo, más intereses pagará.
- **Mantenga buenos registros de las cotizaciones de sus préstamos**
 - » Antes de firmar en la línea de puntos, revise el contrato de préstamo (el contrato) y asegúrese de que los posibles cargos, la tasa de interés y otros términos clave coincidan con lo que le dijeron que serían.
- **Deje el auto en el concesionario hasta que los términos de su préstamo sean definitivos**
 - » Si un concesionario le ofrece un contrato de préstamo "contingente" o "condicional" y le permite llevar el auto a casa, los términos del préstamo pueden cambiar y ser menos ventajosos para usted cuando regrese para finalizar la compra.
- Si tiene un problema con su prestamista o sus prácticas de cobro de deudas que no puede solucionar por su cuenta, hay ayuda disponible. Considere presentar una queja en www.consumerfinance.gov.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Cierre de sección

Consulte la página 23 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 31



DECIR

- Recuerde la conclusión principal de esta sección: **Un auto puede ser un activo productivo cuando le ayuda a obtener otros activos. Planifique con anticipación para adquirir un auto que pueda pagar con la menor deuda posible.**

Sección 3: Recordar la conclusión principal

Un automóvil puede ser un activo productivo cuando le ayuda a obtener otros activos. Planifique con anticipación para adquirir un auto que pueda pagar con la menor deuda posible.



MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2018

31



Sección 4: Formación y educación como activos

Duración estimada para la sección: 30 minutos

Objetivos

Los participantes podrán realizar lo siguiente:

- Explicar por qué la formación y la educación pueden ser activos productivos
- Explicar las formas de pagar la formación y la educación



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Introducción a la sección y la conclusión principal

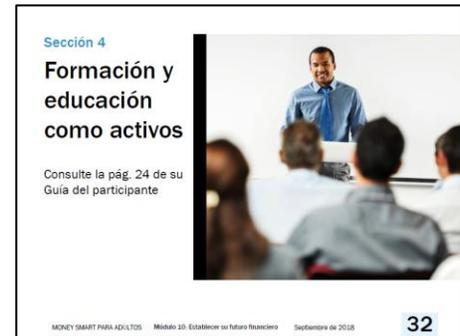
Consulte la página 24 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 32



DECIR

- Analizaremos cómo la formación y la educación pueden ser activos productivos. También exploraremos algunas consideraciones clave para obtener y pagar la formación y la educación.

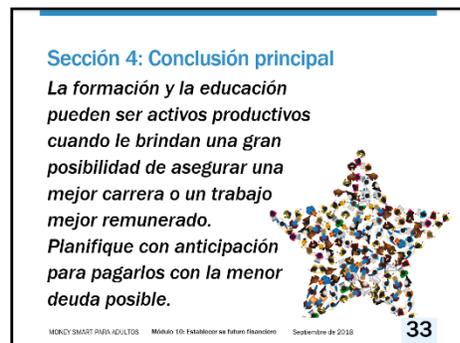


MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 33



DECIR

- La conclusión principal de esta sección es la siguiente:
La formación y la educación pueden ser activos productivos cuando le brindan una gran posibilidad de asegurar una mejor carrera o un trabajo mejor remunerado. Planifique con anticipación para pagarlos con la menor deuda posible.



PRESENTAR INFORMACIÓN (4 MINUTOS)

La formación y la educación pueden ser activos productivos

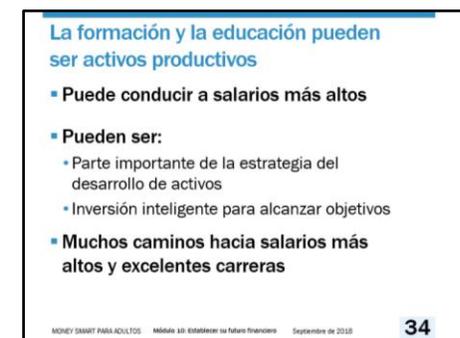
Consulte la página 24 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 34



DECIR

- La formación lo equipa para realizar un trabajo o tarea en particular. Tiene el potencial de prepararle para una mejor carrera o un trabajo mejor remunerado.
- Muchos tipos y niveles de educación pueden prepararlo para una mejor carrera o un trabajo mejor remunerado, como:
 - Título de escuela secundaria o diploma de equivalencia general (GED)



- Título de grado asociado de una universidad de dos años
 - Bachillerato de una universidad de cuatro años
 - Educación superior
- La formación y la educación pueden ser activos productivos, activos que le ayudan a obtener otros activos.
 - **Obtener una educación conduce a salarios más altos.** (Consulte los datos de la Oficina de Estadísticas Laborales en www.bls.gov/emp/ep_chart_001.htm.)
 - Esta es una ventaja económica significativa durante muchos años.
 - **Seguir la educación y la formación puede ser una parte muy importante de su estrategia de creación de activos y una inversión inteligente para alcanzar sus objetivos.**
 - **Hay muchos caminos hacia trabajos mejor pagados y grandes carreras.**



PREGUNTAR

- ¿Cuáles son algunos tipos de experiencias educativas e instituciones educativas que podrían ayudarlo a conseguir un nuevo trabajo o carrera?



HACER

- Explíquelas a los participantes que pueden tomar notas en la página 24 de la Guía del participante.
- Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o una pizarra blanca.
- Agregue estas ideas, si no se mencionaron:

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 35



DECIR

- Capacitación práctica para el trabajo
- Programa de aprendizaje
- Escuelas vocacionales o profesionales y técnicas
- Colegios comunitarios
- Universidades de cuatro años
- Instituciones militares
- Job Corps, AmeriCorps, y Peace Corps

Tipos de experiencias educativas e instituciones

- Capacitación práctica para el trabajo
- Programa de aprendizaje
- Escuelas vocacionales o profesionales y técnicas
- Colegios comunitarios
- Universidades de cuatro años
- Institutos militares
- Job Corps, AmeriCorps, Peace Corps

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2016

35

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 36**DECIR**

- Al igual que muchos activos, la búsqueda de educación y formación requiere inversiones iniciales y continuas.
 - Puede que necesite invertir sus propios recursos, como tiempo y dinero.
 - Muchas personas también necesitan tomar préstamos estudiantiles.
 - También existe un costo de oportunidad para continuar con la formación y la educación, porque el tiempo que se pasa en la escuela puede ser tiempo que no se dedica a ganar dinero.

Continuar la educación y la formación

- Puede que necesite invertir sus propios recursos, como tiempo y dinero
- Puede necesitar préstamos estudiantiles
- Costo de oportunidad:
 - El tiempo pasado en la escuela puede ser tiempo no gastado ganando dinero

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2016 **36**

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 37**DECIR**

- **En ocasiones, la formación o educación no es una inversión inteligente.** Investigue cualquier escuela a la que esté considerando asistir, su programa de formación, su historial de colocación laboral para graduados y el costo antes de aceptar asistir.

La formación o educación no siempre es una inversión inteligente

- Depende de la escuela, el programa de formación, el historial de la colocación laboral, el costo y otros elementos relacionados
- Esto no significa que no deba seguir una formación o educación
- Tome decisiones informadas

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2016 **37**

- **¡Esto no significa que no deba seguir una formación o educación!**
- Solo significa que debe **tomar decisiones informadas.**

**PRESENTAR INFORMACIÓN (6 MINUTOS)*****Aplíquelo: Mis consideraciones clave en el Pago de formación o educación***

Consulte la página 25 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 38**DECIR**

- Diríjase a *Aplíquelo: Mis consideraciones clave en el Pago de formación o educación* en la página 25 en su Guía del participante.
- Puede completar esta actividad después de la capacitación de hoy para ayudarlo a explorar algunas consideraciones clave al

Aplíquelo: Mis consideraciones clave en el pago de formación o educación
Consulte la página 25 en su Guía del participante

Aplíquelo: Mis consideraciones clave en el Pago de formación o educación

Si está pensando en seguir una formación o educación, haga las siguientes preguntas. Las preguntas son solo el comienzo. Considere comunicarse con una organización confiable en su comunidad para obtener ayuda adicional para superar los costos y los beneficios potenciales.

¿Cuál es el potencial de ingresos futuros, la seguridad laboral y la demanda del mercado de la carrera o trabajo que estoy planeando seguir?

¿Cuánto cuesta la escuela o la formación? ¿Podré pagar mis facturas y mantener un flujo de caja positivo?

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2016 **38**

- pagar la formación o la educación. Lo repasaremos brevemente ahora.
- Digamos que identifica una carrera que le interesa. ¿Cómo llenaría esta hoja de trabajo?
 - Piense en dónde podría esperar trabajar. Por ejemplo, si elige una carrera relacionada con la atención médica, podría pensar en trabajar potencialmente en lugares como hospitales, laboratorios y consultorios médicos.
- La primera pregunta de la hoja de trabajo es: **¿Cuál es el potencial de ingresos futuros, la seguridad laboral y la demanda del mercado de la carrera o trabajo que estoy planeando seguir?**
 - Para responder a esta pregunta, es posible que desee investigar esta carrera en línea. El Occupational Outlook Handbook de la Oficina de Estadísticas Laborales es un buen punto de partida. Busque "BLS OOH" en un navegador web.
- A continuación, la hoja de trabajo pregunta: **¿Cuánto cuesta la escuela o la formación? ¿Podré pagar mis facturas y mantener un flujo de efectivo positivo?**
 - Investigue cuánto costará. Entonces ayuda ser realista. Mientras realiza la formación requerida, aún debe poder cubrir sus gastos, incluidos los gastos inesperados ocasionales. Piense si eso será posible. Es útil analizar su plan de gastos y de ahorros para ver si necesita hacer algún cambio.

Nota para el instructor: Si sus participantes están interesados en planes mensuales de ahorro y de gastos, considere incorporar partes del *Módulo 3: Los ingresos y gastos* y *Módulo 4: Plan de gastos y de ahorros* en su formación.

- La siguiente pregunta es: **¿Cuál es mi cronograma para completar el programa escolar o la formación?**
 - Su investigación en línea puede ayudar con esta pregunta. También puede llamar a las escuelas que ofrecen esta formación para preguntar sobre el horario de sus programas de formación.
- La siguiente pregunta es: **¿Mi empleador pagará parte o la totalidad del costo y qué exigirá mi empleador a cambio? ¿Espero recibir ayudas o becas?**
 - Hablaremos de estas posibles fuentes de apoyo más adelante en esta capacitación.
- Los siguientes dos conjuntos de preguntas comienzan con "Si corresponde". **¿Cuándo tendré que comenzar a pagar los préstamos? ¿Cuánto tiempo tendré para pagarlos? y ¿Cuál será el pago mensual mínimo de mi(s)**

préstamo(s)?

- Solo se aplican si usted va a obtener uno o más préstamos estudiantiles para ayudarlo a pagar la formación que necesita. Estará en una mejor posición para responder estas preguntas después de determinar cuánto dinero necesita pedir prestado y explorar sus opciones de préstamo.
- Luego, la hoja de trabajo pregunta: **¿Cuáles son mis perspectivas laborales inmediatamente después de graduarme? ¿Cuál es el salario inicial? ¿Con qué frecuencia los graduados de esta escuela obtienen este tipo de trabajo (tasa de colocación laboral)?**
 - Su investigación puede ayudar con esta pregunta. Por ejemplo, el Occupational Outlook Handbook de la Oficina de Estadísticas Laborales proporciona información sobre cuánto crecimiento esperan los economistas en profesiones específicas.
- La siguiente pregunta es: **¿Cómo se verá afectado mi patrimonio neto a largo plazo?**
 - Piense en sus respuestas anteriores. ¿Cuánto dinero gastaría en capacitarse en la carrera que le interesa? Piense también en cuánto dinero más podría ganar una vez que esté trabajando en esa profesión. Según sus mejores estimados, ¿esta nueva carrera aumentará su patrimonio neto a largo plazo? El dinero no es la única consideración.
- La última pregunta es: **Dadas las respuestas anteriores, ¿es probable que seguir este camino sea una buena inversión para mí?**
 - Puede responder sí, no o "No estoy seguro. Necesito pensar más en esto". Está bien si necesita pensar más en esto. Las preguntas de esta actividad son solo un punto de partida. Explore cómo obtener ayuda de una organización confiable en su comunidad para sopesar los costos y los beneficios potenciales de la formación o la educación.



PRESENTAR INFORMACIÓN (2 MINUTOS)

Formas de pago

Consulte la página 27 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 39



DECIR

- El precio de realizar una formación o educación varía enormemente.
- Por lo general, se anuncia un precio de "etiqueta" que no supone ayuda financiera ni becas. Esto no es lo que realmente pagan muchos estudiantes.

Formas de pago

- Pedir ayuda a amigos y familiares
- Ahorre dinero ahora o use dinero ahorrado
- Trabaje mientras asiste a la escuela
- Solicite becas y subvenciones
- Pida ayuda a su empleador
- Pida dinero prestado usando préstamos estudiantiles
- Combinación de lo anterior

39

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2018

- Las opciones para pagar la formación y la educación pueden incluir:
 - Pedir ayuda a amigos y familiares
 - Ahorrar dinero ahora o usar el dinero ahorrado
 - Trabaje mientras asiste a la escuela
 - Solicite becas y subvenciones
 - Pídale a su empleador que cubra parte o la totalidad del costo
 - » Vale la pena consultar con su empleador para ver si tiene esta opción y lo que su empleador puede exigirle a cambio.
 - Pedir prestado el dinero mediante préstamos estudiantiles
- Mucha gente paga por la formación y la educación con una combinación de las estrategias anteriores.



PRESENTAR INFORMACIÓN (3 MINUTOS)

Becas y Subvenciones

Consulte la página 27 de la Guía del participante.



PREGUNTAR

- ¿Alguien puede decirme en qué se diferencian una subvención y una beca?



HACER

- Anote las respuestas de los participantes en un rotafolio o una pizarra blanca.
- Agregue estas ideas, si no se mencionaron:

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 40



DECIR

- **La mayoría de las becas se basan en el mérito.** Esto significa que son otorgadas a estudiantes con ciertas cualidades, como la capacidad académica o atlética comprobadas.
 - Muchas becas tienen reglas que debe seguir, como solicitar antes de una fecha determinada o mantener un determinado promedio de calificaciones o GPA, por ejemplo. Siga las reglas para maximizar sus posibilidades de ser seleccionado.
 - Usted compite por becas con otros que las han solicitado.
- **La mayoría de las subvenciones se basan en las necesidades.**
 - Esto significa que generalmente se otorgan en función de la

Becas y Subvenciones

- **Becas:** La mayoría están basados en méritos
 - Otorgado a estudiantes con ciertas cualidades, como la capacidad académica o atlética
 - Generalmente competitivo
- **Subvenciones:** La mayoría se basan en las necesidades
 - Generalmente se otorga según la situación financiera
 - Puede ser competitivo

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2018 40

necesidad financiera, aunque aún así pueden ser competitivas.



PRESENTAR INFORMACIÓN (4 MINUTOS)

Ahorrar dinero para formación o educación

Consulte la página 27 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 41



DECIR

- Algunas personas optan por ahorrar dinero para la educación.
- Hay programas y cuentas de ahorro especiales que le ayudarán a ahorrar dinero para la educación.
 - Planes 529:
 - » Estos planes están diseñados para ayudar a las familias a ahorrar dinero para futuros gastos de educación.
 - » Las contribuciones a un plan de ahorro 529 van a una cuenta de inversión administrada por el administrador de fondos de su plan.
 - » Los fondos de un plan de ahorro 529 se pueden usar para pagar los gastos de educación calificados. Las reglas varían según el estado.
 - Cuentas ABLE (Planes 529A):
 - » Estas son cuentas de ahorro con ventajas fiscales para personas de cualquier edad con discapacidades significativas que comenzaron antes de cumplir 26 años.
 - » Las personas con cuentas ABLE pueden usar los fondos para gastos calificados por discapacidad, uno de los cuales es educación.
- Para ambos, comience por mirar los planes 529 y 529A patrocinados por su estado (generalmente con beneficios de costos e impuestos para los residentes) y compárelos con las opciones de planes de otros estados.

Ahorrar dinero para formación o educación

- **Planes 529**
 - Ayuda a ahorrar dinero para futuros costos de educación
 - Las reglas varían según el estado
- **Cuentas ABLE (Planes 529A)**
 - Para personas de cualquier edad con discapacidades significativas que comenzaron antes del cumpleaños 26
 - Puede usar fondos para educación

MONEY SMART PARES ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2020 41

Nota para el instructor: Si sus participantes están interesados en información adicional sobre las cuentas ABLE, considere incluir capacitación sobre la Sección 5 del *Módulo 5: Los ahorros*.



PRESENTAR INFORMACIÓN (5 MINUTOS)

Préstamos estudiantiles

Consulte la página 27 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 42



DECIR

- Hay dos categorías principales de préstamos para estudiantes: préstamos federales y privados.
 - Analizaremos los préstamos federales para estudiantes.
 - Estos préstamos privados son préstamos no federales ofrecidos por un prestamista como un banco, una cooperativa de crédito, una agencia estatal o una escuela.
- ¿Se está preguntado cuánto pedir prestado?
 - Recuerde que no tiene que pedir prestado la cantidad máxima ofrecida solo porque puede obtener los préstamos.
 - Intente limitar lo que pida prestado a solo el dinero que necesita para los gastos mientras completa el programa educativo.
 - Como estimación aproximada, trate de no acumular más deuda estudiantil total de la que espera ganar como salario anual inicial cuando deje la escuela. Eso es lo que recomienda la Oficina de Protección Financiera al Consumidor.

Préstamos estudiantiles

- Dos tipos: federal y privado
- No tiene que pedir prestado el monto máximo que se le ofrece
- Solo tome prestado lo que necesita

Deuda estudiantil total < *Salario anual inicial*

Fuente: Oficina de Protección Financiera del Consumidor

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2018

42

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 43



DECIR

- Los préstamos federales para estudiantes son ofrecidos por el gobierno federal. Una empresa bajo contrato con el gobierno federal puede atender los préstamos.
- Los préstamos federales para estudiantes permiten que los estudiantes y sus padres pidan dinero prestado para ayudar a pagar la universidad, las escuelas profesionales o vocacionales y la escuela de posgrado.
 - Usualmente tienen tasas de interés más bajas y ofrecen condiciones de pago y opciones más flexibles que los préstamos privados para estudiantes.
 - Generalmente, el pago de un préstamo federal para estudiantes no comienza hasta que el estudiante deja la escuela.

Préstamos federales para estudiantes

- Ofrecidos por el gobierno federal
- Usualmente tienen tasas de interés más bajas y ofrecen mejores condiciones de pago, beneficios y opciones que los préstamos privados para estudiantes
- En general, el pago comienza después de que el estudiante concluye en la escuela

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2018

43

- Los préstamos federales para estudiantes se pueden utilizar para pagar gastos escolares, como matrícula y cargos, alojamiento y comida, libros, computadoras y tabletas, otros suministros y transporte.
- Los fondos del préstamo se le proporcionan a través de su escuela.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 44**DECIR**

- Para ser considerado para préstamos estudiantiles federales, programas federales de trabajo y estudio o subvenciones, debe completar la Solicitud gratuita de ayuda federal para estudiantes (FAFSA) en **www.fafsa.gov** o en la aplicación móvil FAFSA.

- Verifique los plazos y haga la solicitud con anticipación.
- Revise cuidadosamente su Informe de ayuda estudiantil que recibirá después de presentar la solicitud. Asegúrese de que esté correcta.
- Responda de inmediato a todas las solicitudes legítimas de información adicional. Sin embargo, tenga cuidado con las llamadas o correos electrónicos no solicitados que soliciten su número de seguro social u otra información personal.

Solicitud gratuita de Ayuda Federal para Estudiantes (FAFSA)

- Complete la FAFSA para ser considerado para préstamos federales, estudio de trabajo y subvenciones
- Utilice www.fafsa.gov o la aplicación móvil de FAFSA
- Verifique los plazos y haga la solicitud con anticipación
- Revise cuidadosamente el Informe de Ayuda Estudiantil
- Responda de inmediato a las solicitudes legítimas de información

44

**PRESENTAR INFORMACIÓN (4 MINUTOS)****Reembolso de préstamos estudiantiles**

Consulte la página 28 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 45**DECIR**

- Es importante pagar sus préstamos estudiantiles a tiempo.
- A diferencia de otros planes, los préstamos federales para estudiantes no se cancelan automáticamente por bancarrota.
- Los prestatarios que no paguen sus préstamos estudiantiles podrían ser remitidos a agencias de cobro de deudas, experimentar una caída en sus puntajes crediticios (lo que encarecerá el crédito y quizás dificultará encontrar un trabajo) y se les retendrá una parte de sus salarios (llamado embargo).
- Antes de tomar un préstamo estudiantil, asegúrese de comprender los términos del préstamo, incluidas sus opciones de pago.

Reembolso de préstamos estudiantiles

- Importante pagarlos a tiempo
- Los préstamos federales para estudiantes no se cancelan automáticamente por bancarrota
- La falta de pago puede resultar en:
 - Remisión a agencia de cobro de deudas, disminución de puntajes de crédito, salarios retenidos (embargo)
- Antes de obtener un préstamo estudiantil, comprenda sus términos y sus opciones de reembolso

45

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 46**DECIR**

- Si descubre que no puede pagar sus préstamos federales para estudiantes en los términos originales que acordó, comuníquese con la entidad administradora de sus préstamos de inmediato.
- Puede que tenga algunas opciones.
 - Por ejemplo, es posible que pueda reestructurar sus pagos mensuales para que esté más en consonancia con sus ingresos actuales.
- Para obtener más información sobre los préstamos federales para estudiantes, incluidas las opciones de reembolso, visite: **www.studentaid.gov**.

Comuníquese con su entidad administradora de préstamos

- Es posible que pueda reestructurar sus pagos para ser más asequible
- Para obtener más información, incluidas las opciones de pagos de préstamos federales para estudiantes, visite: www.studentaid.gov

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2018**46**

Nota para el instructor: Considere agregar contenido de la *Sección 5: Cómo manejar las deudas por préstamos para estudiantes* del *Módulo 8: Administrar sus deudas*, en función de las necesidades e intereses de los participantes.



PRESENTAR INFORMACIÓN (1 MINUTO)

Cierre de sección

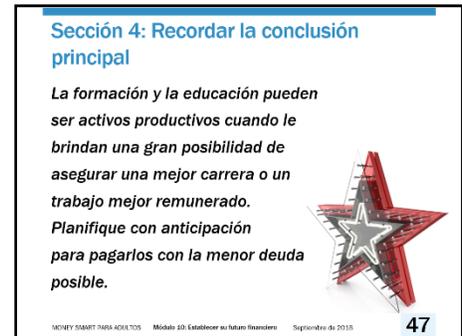
Consulte la página 28 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 47



DECIR

- Recuerde la conclusión principal de esta sección: **La formación y la educación pueden ser activos productivos cuando le brindan una gran posibilidad de asegurar una mejor carrera o un trabajo mejor remunerado. Planifique con anticipación para pagarlos con la menor deuda posible.**



Cierre del módulo

Duración estimada para la capacitación: 10 minutos



DIRIGIR UNA ACTIVIDAD (5 MINUTOS)

Recordar las conclusiones principales

Consulte la página 29 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. También se encuentran en la página 29 de la Guía del participante. Avíseme si tiene preguntas.

Sección	Conclusión principal
1: Activos y desarrollo de activos	Los activos pueden conducir a la riqueza y seguridad financiera.
2: Cómo los activos crean una base financiera	El patrimonio neto es una buena medida de su estabilidad financiera. Calcule su patrimonio neto restando sus pasivos (dinero que le debe a otros) de sus activos.
3: Autos como activos	Un auto puede ser un activo productivo cuando le ayuda a obtener otros activos. Planifique con anticipación para adquirir un auto que pueda pagar con la menor deuda posible.
4: Formación y educación como activos	La formación y la educación pueden ser activos productivos cuando le brindan una gran posibilidad de asegurar una mejor carrera o un trabajo mejor remunerado. Planifique con anticipación para pagarlos con la menor deuda posible.



Tomar medidas

Consulte la página 29 de la Guía del participante.

MOSTRAR LA DIAPOSITIVA 48



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.
- Tómese unos minutos ahora para responder las preguntas de *Tomar medidas* en la página 29 de la Guía del participante:
 - ¿Qué haré?
 - ¿Cómo lo haré?
 - ¿Le contaré mis planes a alguien? En caso de que fuera 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 30 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 33 de la Guía del participante.

Nota para el instructor: Después de que termine la capacitación, puede pedirles a los participantes que contesten la encuesta posterior a la capacitación que está al final 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 49



DECIR

- **Gracias por asistir a esta capacitación sobre Money Smart llamada "Establecer su futuro financiero".**
- Antes de retirarse, por favor tómesese unos minutos para completar la encuesta posterior a la capacitación de la página 33 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.



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.

Encuesta posterior a la capacitación
Consulte la página 33 de la Guía del participante **GRACIAS**

Encuesta posterior a la capacitación
Su instructor podrá pedirle que complete esta encuesta posterior a la capacitación después de que la capacitación finalice.
Por favor, conteste estas preguntas:

1. Tener seguridad financiera solo es posible si tiene ingresos altos.	Verdadero	Falso
2. Comprar un auto siempre es una mala decisión financiera porque significa endeudarse.	Verdadero	Falso
3. Obtener un título universitario de cuatro años es una forma garantizada de aumentar su patrimonio neto.	Verdadero	Falso
4. Puede calcular su patrimonio neto mediante lo siguiente: a. Sumando el valor de todo lo que posee b. Restar la suma de sus pasivos de la suma de sus activos c. Sumando todo su capital neto d. Todo lo comen.		

MONEY SMART PARA ADULTOS Módulo 10: Establecer su futuro financiero Septiembre de 2018 **49**

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

1. Tener seguridad financiera solo es posible si tiene ingresos altos.
La respuesta es **falso**.
2. Comprar un auto siempre es una mala elección financiera porque significa endeudarse. La respuesta es **falso**.
3. Obtener un título universitario de cuatro años es una forma garantizada de aumentar su patrimonio neto.
La respuesta es **falso**.
4. Puede calcular su patrimonio neto mediante lo siguiente: La respuesta es **d**.
 - a. Sumando el valor de todo lo que posee
 - b. Restar la suma de sus pasivos de la suma de sus activos
 - c. Sumando todo su capital neto
 - d. **Tanto b como c**

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 describa mejor su acuerdo o desacuerdo con cada uno de estos enunciados.

	Totalmente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Algo en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
5. Recomendaría esta capacitación a otras personas.				
6. Pienso poner en práctica esta capacitación en mi vida.				
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. Visite www.FDIC.gov/moneysmart.

Número del módulo	Nombre de 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 sus 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 formación 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, incluyendo información específica acerca de alquileres.
13	Comprar una vivienda	El proceso de la compra de una vivienda, incluyendo las hipotecas.
14	Desastres: preparación y recuperación financieras	Cómo prepararse y recuperarse financieramente de desastres.

Ingrese 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 10: Establecer su futuro financiero

Septiembre de 2018
www.fdic.gov/education