

edición
CODESPA

MANUAL DE EDUCACIÓN FINANCIERA GESTIONANDO MI DINERO

Fundación CODESPA

2012





Manual de Educación Financiera **GESTIONANDO MI DINERO**

Fundación CODESPA
2012



Dirección:

María Jesús Pérez, Subdirección Investigación e Innovación Social, Fundación CODESPA

Autoría:

Rocío Loyola S., Fundación CODESPA: Capítulo 1, 5

Joaquín Disla, Consultor: Capítulo 2, 3, 5

Fernando Calvo, Consultor: Capítulo 4

Edición:

Rocío Loyola, María Jesús Pérez y Mónica Gil-Casares, Fundación CODESPA

Fernando Calvo, consultor

Agradecimientos:

Claudia Lucero

En el marco de su estrategia de gestión de conocimiento, CODESPA elabora una amplia gama de publicaciones, manuales, notas técnicas y documentos de trabajo para que los actores de la Cooperación Internacional obtengan de ellos el máximo beneficio. Este material ha sido diseñado con el objetivo de que tenga la mayor difusión y uso posible, por lo que se autoriza su reproducción, siempre y cuando se cite la fuente y se realice sin ánimo de lucro. CODESPA contribuye de esta forma a la eficacia de la ayuda, compartiendo conocimiento e intercambio de experiencias.

Copyright © 2012 por Fundación CODESPA. Todos los derechos reservados

Copyright © 2012 Joaquín Disla

Copyright © 2012 Fernando Calvo

1ª Edición: 2010

2ª Edición: 2012

Índice

ENTIDADES COLABORADORAS.....	7
INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO I. LA MIGRACIÓN.....	11
1.1 ¿Por qué migramos?	13
1.2 Dificultades a las que se enfrentan los migrantes en el país de acogida	14
1.3 Vulnerabilidad socioeconómica en el hecho migratorio y educación	16
financiera	
CAPÍTULO II. EL DINERO Y SU USO	19
2.1 ¿Qué es la educación financiera?.....	21
2.2. Ventajas de la educación financiera.....	23
2.3 ¿Qué es la economía familiar?	23
2.4 ¿Qué se entiende por finanzas personales?.....	24
2.5 Estilos de consumo.....	24
2.6 Estilos y prácticas de consumo no recomendados.....	33
2.7 El ciclo de las compras compulsivas	37
2.8 El mal uso del dinero: la violencia económica	40
CAPÍTULO III. EL PRESUPUESTO	41
3.1 Definición de presupuesto	43
3.2 El ahorro.....	44
3.3 ¿Para qué se utiliza el dinero que ahorramos?.....	46
3.4 Cálculo y distribución del ahorro	47
3.5 Ventajas que se consiguen al tener ahorros	53
3.6 El coste de oportunidad del dinero	54
3.7 Elaboración del presupuesto	55

CAPÍTULO IV. LA FINANCIACIÓN	59
4.1 La financiación. Definición y tipos.....	61
4.2 Solvencia familiar e Índice de Endeudamiento	64
4.3 La financiación ajena: todo lo que siempre quiso saber sobre las deudas y nunca se atrevió a preguntar	68
4.4 Cuadro de productos de préstamo / crédito	72
4.5 Los peligros del sobreendeudamiento. Consejos prácticos	77
CAPÍTULO V. REMESAS	79
5.1 ¿Qué son las remesas y por qué son importantes?	81
5.2 Criterios para un manejo efectivo de las remesas por parte del emisor	83
5.3 Proveedores de remesa.....	87
5.4 Los recursos de la migración y el retorno.....	90
5.5 La cara social de las remesas: la sensibilidad social del migrante.....	91

Entidades colaboradoras

ENTIDAD EJECUTORA

Sobre CODESPA [www.codespa.org]

CODESPA es una organización no lucrativa que cuenta con más de 25 años de experiencia en el ámbito de la Cooperación Internacional para el Desarrollo. Partiendo de la confianza en la capacidad humana para construir un mundo más equitativo y justo, su misión consiste en proporcionar oportunidades a las personas para que puedan, a través del trabajo, salir de la pobreza y ser protagonistas de su propio desarrollo.



**Conviértete en
oportunidad**

La Fundación gestiona actualmente más de 100 proyectos en 17 países de América Latina, Asia y África a través de once delegaciones internacionales y ha contribuido a que millones de personas hayan podido mejorar sus condiciones de vida (www.codespa.org). Su Presidente de Honor es S.A.R. el Príncipe de Asturias.

CODESPA apuesta por el desarrollo económico y social como motor para lograr un desarrollo humano, trabajando en varias líneas: microfinanzas para el desarrollo, creación de tejido empresarial, desarrollo rural agropecuario, turismo de gestión

comunitaria, formación profesional e inserción laboral, migración y desarrollo, educación financiera, y alianzas con el sector privado para el desarrollo. Asimismo, CODESPA lleva a cabo una intensa labor de evaluación y gestión del conocimiento así como de investigación, innovación y formación para profesionales del desarrollo y empresas. Adicionalmente, CODESPA cuenta con un Área de Asesoría en Desarrollo desde la que se brindan servicios de asesoría a entidades de desarrollo internacionales y empresas que desean involucrarse en la lucha contra la pobreza con criterios de impacto, sostenibilidad, inclusión y equidad.

ENTIDAD FINANCIADORA

Sobre el Ayuntamiento de Madrid [www.madrid.es]



El Ayuntamiento de Madrid desarrolla el Programa de Cooperación al Desarrollo desde 1995. Durante cerca de 27 años ha realizado 1.380 proyectos con un presupuesto de cerca de 200 millones de euros, siendo así el ayuntamiento español que mayor aportación realiza a la lucha contra la pobreza.

La Dirección General de Inmigración y Cooperación al Desarrollo trabaja en ámbitos de cooperación al desarrollo, codesarrollo, ayuda humanitaria, programas de sensibilización y educación para el desarrollo y cooperación directa integral productiva. Así, colabora con ONG de Desarrollo como CODESPA para, entre otros objetivos, dotar a los beneficiarios de herramientas y formación para enfrentar situaciones de pobreza y marginalidad.

Introducción

El dinero siempre ha sido considerado un medio indispensable para que el ser humano pueda satisfacer sus necesidades materiales con plenitud. Sin embargo, y muy a sabiendas del precio personal tan alto que a veces tenemos que pagar por conseguirlo, no siempre somos conscientes de la importancia que implica hacer un buen uso de este recurso. En muchos casos, las personas ganan dinero pero carecen de orientación para administrarlo de una forma eficaz, eficiente y efectiva.

En este aspecto, la Educación Financiera es una herramienta que ha venido tomando mayor relevancia en los últimos años, como consecuencia de la necesidad de las personas y las familias de saber cómo mejorar su situación financiera actual y futura.

La educación financiera tiene como finalidad enseñar a las personas cómo gestionar unos recursos escasos de la mejor manera posible para alcanzar los objetivos propuestos y satisfacer necesidades. Por tanto, la educación financiera se relaciona directamente con la capacidad de ahorro, el poder adquisitivo y la calidad de vida.

Adicionalmente, la evolución que han presentado los mercados financieros desde el punto de vista tecnológico - lo cual permite acceder a distintas oportunidades de inversión que anteriormente eran impensables para muchos - y el nivel de sofisticación en cuanto a tipos de productos financieros que ofrecen mejores retornos, hace aún más necesaria la educación financiera.

El presente manual está orientado a población migrante, esas personas que, en su búsqueda de alcanzar un mejor nivel de vida para ellos y sus familias, tuvieron que

tomar la decisión de dejar su país para adentrarse en otra sociedad. En muchas ocasiones, la migración lleva asociado el hecho de que la persona se enfrente a diferentes situaciones de vulnerabilidad económica, vulnerabilidad condicionada por su acceso al empleo (frecuentemente precario y de bajos ingresos), por su condición de extranjero (los migrantes, lamentablemente, suelen ser los más vulnerables al despido en tiempos de crisis económicas) y su desconocimiento de la sociedad que le acoge (sistemas financieros diferentes y nuevas pautas de consumo, entre otros).

Este manual de educación financiera desarrollado por Fundación CODESPA tiene como objetivo dotar a los migrantes que residen en España de conceptos y herramientas básicos sobre la gestión del dinero, de tal manera que puedan manejar óptimamente sus ingresos, garantizando su estancia en nuestro país, contribuyendo a que su proyecto migratorio cumpla sus objetivos y logrando que las remesas que envían a sus familiares en el país de origen cumplan en mayor medida sus objetivos de desarrollo (tanto personal como familiar) y de prosperidad.

En él se abordan cinco temas centrales referidos al migrante y su situación económica personal y familiar: la migración; el dinero y su uso; el presupuesto; la financiación, y, finalmente, las remesas. Esperamos que este manual sirva para que las familias migrantes cumplan sus objetivos vitales y logren un desarrollo pleno, acorde a sus expectativas, sueños y capacidades.

El presente manual ha sido diseñado y elaborado bajo criterios de accesibilidad, de modo que al lector le resulte sencillo y ameno.

¡Nunca es tarde para un buen comienzo! Sobre todo si se trata de aprender a manejar nuestro dinero.

CAPÍTULO 1

La migración



CAPÍTULO 1. LA MIGRACIÓN

1.1. ¿POR QUÉ MIGRAMOS?

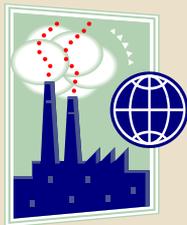
El elemento básico y fundamental que lleva a muchas personas a iniciar un proyecto migratorio está vinculado directamente con la necesidad de tener oportunidades para mejorar la calidad de vida, tanto a nivel individual como familiar.

Ya el diccionario de la lengua define en una de sus acepciones la palabra emigrar así: *Abandonar la residencia habitual en busca de mejores medios de vida* (Diccionario de la Real Academia Española).

Existen factores frecuentes que pueden determinar o motivar la salida de miles de personas de su país de origen. Estos factores denominados “de expulsión” se suelen vincular a:

- Pobreza y situaciones de vulnerabilidad económica y social
- Falta de empleo y oportunidades de desarrollo profesional y/o formación
- Escasa valoración de trabajo (bajos salarios e ingresos)
- Incapacidad de satisfacer las necesidades básicas de la familia (educación, salud, vivienda digna, etc.)
- Falta de disponibilidad de dinero para invertir en un negocio o actividades generadoras de ingresos y empleo
- Limitadas posibilidades de generar un patrimonio para el futuro de uno mismo y de la familia (propiedades, capital, ahorro, etc.)
- Situaciones de violencia y de inseguridad por guerras o conflictos





Por otro lado, existen factores que van a determinar hacia dónde se dirige la migración.

Casi siempre, estos factores están ligados a las ventajas que ofrecen los países desarrollados o industrializados con respecto al motivo de la migración. Entre los principales factores denominados “de atracción” de estos países podemos mencionar:

- Demanda de empleo en sectores económicos vinculados a la industria, agricultura, comercio y servicio doméstico, entre otros
- Mejores remuneraciones y oportunidades de desarrollo profesional
- Existencia de un estado de bienestar que facilita cierta cobertura de salud, seguro de desempleo y otros tipos de ayuda
- Estado de derecho y seguridad ciudadana
- Oportunidades de formación y su aplicación al empleo

1.2. DIFICULTADES A LAS QUE SE ENFRENTAN LOS MIGRANTES EN EL PAÍS DE ACOGIDA



Los migrantes, cuando llegan al país de acogida, pueden enfrentarse a una serie de dificultades que van a determinar el éxito o fracaso del proyecto migratorio. Casi siempre la legalidad y el acceso al trabajo garantizan que el migrante pueda sostenerse, tanto él como su familia. Sin embargo, su condición de extranjero lo puede hacer vulnerable a padecer en mayor o menor medida:

Dificultades de tipo laboral



a. Cuando los migrantes trabajan en actividades poco cualificadas o en el sector informal, percibiendo ingresos bajos y poco seguros en el tiempo.

b. Desempleo, cuando las empresas prefieren trabajadores autóctonos a la hora de la selección o, al revés, en el momento de la reducción de personal, siendo más crítica la situación en época de recesión económica.

Dificultades del tipo legal

- a. Cuando los países de acogida restringen los derechos de ciudadanía y nacionalidad, lo que condiciona un acceso seguro y estable al empleo.
- b. La no posesión de la documentación legal puede llevar a las personas a estar desempleados o a caer en redes de explotación laboral.

Dificultades socioculturales

- a. En muchos casos, los migrantes se ven influidos por las prácticas de consumo de las sociedades industrializadas, donde la gente muchas veces adquiere cosas por encima de sus posibilidades.



- b. Es frecuente que los migrantes, al llegar al país de acogida, desconozcan el funcionamiento del sistema financiero, lo que puede implicar un uso perjudicial de los productos financieros, tarjetas de crédito, malas negociaciones, pérdidas de beneficios y oportunidades de inversión, sobreendeudamiento, abusos, etc.



- c. Presión (a veces autoimpuesta y, otras veces, externa por parte de sus familiares) para el envío de remesas, incluso cuando la situación financiera del migrante en España es inestable o precaria.



- d. En ausencia de planificación financiera, el ahorro generado por el trabajo puede fácilmente derivarse a gastos no programados y menos necesarios, perdiendo la oportunidad de generar más beneficios si se invirtiera o gestionara en un producto de ahorro suficientemente adecuado en una institución financiera o similar.

Estas dificultades a las que se enfrentan los migrantes repercuten en la estabilidad y seguridad de sus ingresos, colocándolos en una situación de vulnerabilidad socioeconómica que puede poner en riesgo el proyecto migratorio, su estancia en el país de acogida y, sobre todo, el desarrollo de su plan de vida con mayor perspectiva y tranquilidad.

1.3. VULNERABILIDAD SOCIOECONÓMICA EN EL HECHO MIGRATORIO Y EDUCACIÓN FINANCIERA

La vulnerabilidad socioeconómica que pueden padecer los migrantes puede reducirse si estos gestionan adecuadamente sus recursos económicos, lo que les permitiría afrontar situaciones de desempleo, de empleo informal, de bajos ingresos o de fluctuaciones en sus ingresos, con menor exposición al riesgo.



La educación financiera, en este sentido, va a constituir una herramienta clave para desarrollar y mejorar las capacidades que permitirán a los migrantes enfrentarse a este tipo de situaciones y disminuir los riesgos económicos asociados a su situación laboral, legal y sociocultural. Con la educación financiera los migrantes podrán, más probablemente:

- Lograr una autonomía económica y afrontar situaciones de inseguridad por desempleo o empleo inestable
- Manejar adecuadamente la economía del hogar y el presupuesto familiar
- Enfrentarse a pautas de consumo nocivas y perjudiciales
- Hacer un uso correcto de productos financieros de ahorro, crédito, seguros e inversión
- Fomentar la responsabilidad en el uso de las remesas a sus familiares en origen y reducir la presión para el envío de estos recursos para fines no acordados



Ante una situación de vulnerabilidad socioeconómica, la gestión del dinero es uno de los elementos clave que puede definir el éxito o fracaso del proyecto migratorio y con ello, como decíamos antes, las posibilidades de cumplir sus metas (personales y familiares) de desarrollo y prosperidad.

Los siguientes temas recogidos en este manual, vinculados a la educación financiera, nos permitirán desarrollar y mejorar nuestras capacidades para un manejo óptimo de los recursos del proyecto migratorio.



EJERCICIO N° 1.1

1. ¿Hace cuanto tiempo llegó usted a España?

2. ¿Qué sueños o expectativas tenía cuando llegó a España?

3. ¿Cree usted que los ha logrado? ¿En qué medida la gestión de su dinero afecta a que esté cumpliendo o no sus expectativas? Comente

4. ¿Puede nombrar de manera concreta las oportunidades que ha encontrado en la sociedad española? Para responder a esta pregunta, haga uso del cuadro siguiente y marque una 'X' donde corresponda.

Trabajo formal	
Trabajo informal	
Enviar apoyo económico a mi familia	
Estudiar carrera universitaria (licenciatura, postgrado)	
Estudiar una carrera técnica	
Desarrollo personal y autonomía	
Oportunidades de inversión o negocio	
Ayudar a mi país de origen	
Ayudar a mis paisanos en España	
Aprender a entender a otras culturas	
Acceso a información y tecnología	
Otros (por favor, indique):	



5. ¿Puede nombrar aspectos negativos que no esperaba de la sociedad española pero que ha encontrado? Comente.

6. ¿En qué áreas de su vida personal ha mejorado gracias a la migración (académica, económica, social, laboral, etc.)? Para responder, haga uso del siguiente cuadro.

¿QUÉ HA APORTADO LA MIGRACIÓN EN REFERENCIA AL ASPECTO...?	BREVE DETALLE
Económico	
Social	
Laboral	
Académico	
Otros (por favor, indique):	

7. ¿En qué áreas de su vida personal le gustaría seguir mejorando? Dicho de otra manera, ¿qué parte de su proyecto migratorio y/o vital tiene pendiente lograr y le gustaría avanzar? Para responder, haga uso del siguiente cuadro.

¿EN QUÉ ÁREAS DE SU VIDA LE GUSTARÍA SEGUIR AVANZANDO...?	¿QUÉ? Y ¿PARA QUÉ? BREVE DETALLE
Económico	
Social	
Laboral	
Académico	
Otros (por favor, indique):	

CAPÍTULO 2

El dinero y su uso



CAPÍTULO 2. EL DINERO Y SU USO

2.1. ¿QUÉ ES LA EDUCACIÓN FINANCIERA?

Es el proceso de enseñanza-aprendizaje a través del cual las personas aprenden sobre los conceptos, principios, herramientas, destrezas y habilidades que están relacionados con el dinero y su administración.

Asimismo, nos permite conocer los efectos que el buen o mal uso del dinero tiene sobre el individuo, su sistema familiar y una nación.

Podemos decir que el objetivo básico de la educación financiera es que las personas aprendan a hacer un uso efectivo del dinero que manejan. Ofrece la oportunidad de aprender habilidades básicas relacionadas con las ganancias, gastos, gestión de presupuestos, préstamos, inversiones y ahorro.

Así, dentro del campo de la educación financiera, se entiende como 'uso efectivo del dinero' el cumplimiento de tres grandes principios:

- Ser eficaz
- Ser eficiente
- Ser efectivo



2.2.1 SER EFICAZ



Implica que tomamos la decisión económica más correcta en el momento más adecuado. Veamos:

Si en determinado momento nos hace falta una camisa, la compramos por que es lo que necesitamos de verdad, y no acabemos comprando un pantalón en vez de la camisa, que en ese momento era más necesaria.



EFICACIA: COMPRAMOS LO QUE ERA NECESARIO COMPRAR, Y NO OTRA COSA DIFERENTE

2 2.2 SER EFICIENTE



Implica que el bien o servicio que compramos posee la calidad suficiente como para que no se estropee o deje de ser útil con rapidez, ya que en este caso se habría malgastado nuestro dinero. Siguiendo el ejemplo anterior:



EFICIENCIA: COMPRAMOS EL BIEN O SERVICIO CON UNA CALIDAD APROPIADA

La camisa que compramos ha de tener una calidad suficiente como para que dure un tiempo significativo, y no que en unas semanas deje de ser útil.

2 2.3 SER EFECTIVO



Implica que se ha conseguido ser a su vez eficaz y eficiente en el uso del dinero y que, además, se logra con permanencia en el tiempo.

No basta con haber logrado la efectividad en el uso del dinero durante un mes, un semestre o en algunas compras específicas.

La efectividad nos impulsa a ser constantes en la buena administración de nuestro dinero.



EFFECTIVIDAD: NOS MANTENEMOS SIENDO EFICACES Y EFECTIVOS TODO EL TIEMPO

2. 2. VENTAJAS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Con la educación financiera, las personas logran adquirir y desarrollar las competencias financieras para:

- Administrar efectivamente las finanzas personales y familiares
- Demandar servicios y productos financieros de calidad y evaluarlos de manera crítica
- Tomar las decisiones financieras adecuadas y saludables
- Crear una cultura financiera que contribuya con la estabilidad del Sistema Financiero
- Permitir un uso más efectivo de los productos y servicios que existen en el mercado financiero
- Planear las necesidades financieras futuras para responder de manera adecuada a los cambios económicos de la vida
- Saber dónde acudir en busca de ayuda financiera



2.3. ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA FAMILIAR?

Antes de continuar, quizá sea necesario hacer una pequeña reflexión para eliminar miedos y falsos complejos que nos embargan a la hora de hablar de cuestiones económicas, porque, aunque muchos se hayan empeñado y se sigan empeñando en complicarla, la Economía es muy sencilla!

Los antiguos griegos, quienes -como muchas otras cosas- fueron los primeros en emplear el término, lo tenían muy claro: la palabra economía proviene de 'oikos', que significa casa, y 'nomos', que es administración.



Por tanto, en su origen, la palabra Economía significa ni más ni menos que la administración de los recursos de la casa.

Como todos sabemos, los recursos son siempre escasos, mientras que los objetivos o necesidades de una familia pueden ser ilimitados. El arte de gestionar un presupuesto está precisamente en satisfacer las necesidades más importantes y prioritarias con los

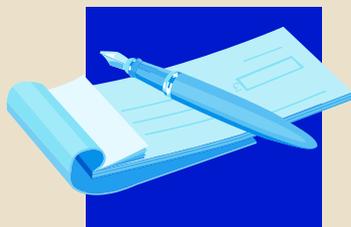
recursos disponibles. Al final, lo que podría ser un inconveniente, es una virtud, pues como esos recursos se pueden emplear de muchas maneras, el ser humano puede elegir y controlar su propia economía.

Dentro de ese concepto marco de Economía, la economía familiar tiene que ver con la forma en cómo se maneja el dinero y su incidencia sobre aspectos como los siguientes:

- El cuidado de las personas que dependen de nosotros
- Nuestro propio cuidado personal
- La custodia de los bienes patrimoniales que hemos conseguido (casas, maquinaria, equipos, capital o dinero, etc.)
- La efectividad en el manejo de las finanzas personales

2.4. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR FINANZAS PERSONALES?

Las finanzas personales están relacionadas con los siguientes puntos:



- Identificación de las fuentes de nuestros ingresos particulares y determinación del monto de los mismos
- Asignación y distribución de los ingresos que percibimos
- Administración de los los ingresos en función de los objetivos que persigamos para nosotros mismos y para nuestra familia

2.5. ESTILOS DE CONSUMIR

La manera en que hasta ahora hemos gestionado nuestro dinero tiene mucho que ver con:

- Nuestra propia historia personal
- Con la forma en que vimos que se gestionaba el dinero en nuestra familia
- Con los patrones de consumo de la sociedad en la cual crecimos
- Con los patrones de consumo de la sociedad a la cual migramos

El estilo de consumo va estar directamente relacionado con la forma como compramos o adquirimos un bien o servicio.

Compra planificada. Se trata de aquella compra en la cual el dinero que se utilizó sí estaba previsto exclusivamente para esos fines. Por ejemplo, muchas familias planifican cada año las compras de los uniformes y material escolar de los niños que asisten a la escuela.

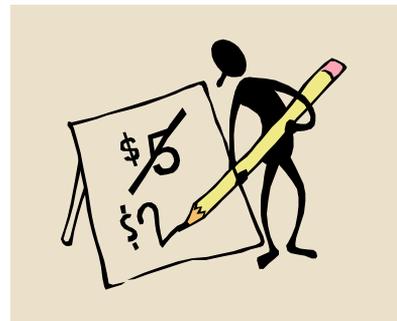
Compra no-planificada. Se entiende como aquella compra en la cual el dinero que se utilizó no estaba destinado exclusivamente para esos fines. Esto puede ocurrir, por ejemplo, cuando vamos al supermercado y vemos artículos en oferta .

Efectivamente, ese artículo no es parte de las compras que tenía previstas para ese día, pero como está a muy buen precio, decide comprarlo para aprovechar una oferta especial. Este tipo de compras imprevistas se denominan compras no-planificadas o no-programadas, porque el dinero que usted utilizó no estaba programado para esos fines, sino que se ha gastado para aprovechar la ocasión.

Es importante mencionar que en las sociedades de países desarrollados es frecuente que existan periodos de rebajas u ofertas (rebajas en temporada de invierno y verano) que inciden en el estilo de consumo de la población. Las compras que se realicen en estas temporadas pueden constituir un ahorro sólo si se gasta exactamente lo que se ha planificado y realmente se necesite (ojo con comprar cosas superfluas por muy rebajadas que estén: ¿se necesitan? Esa es la pregunta a ser contestada...)

A continuación se proponen diversos ejercicios prácticos que permitirán identificar qué comportamiento se ha seguido hasta este momento respecto al uso del dinero.

Empezaremos identificando las compras no planificadas que se han realizado en los últimos tiempos.





EJERCICIO N° 2.1

1. Identifique todos los bienes y servicios que compró por más de 5 euros y sin haberlo planificado (compras no-planificadas) en los últimos tres meses. Escríbalo en la primera columna.
2. ¿Qué cantidad de dinero gastó en cada uno de ellos aproximadamente? Escriba la cantidad en la segunda columna.
3. ¿De dónde procedió el dinero que utilizó en cada una de las compras? (Sueldo, dinero regalado, dinero prestado, ahorros propios, tarjeta de crédito, etc.) Escriba la información en la tercera columna.
4. ¿Cuál fue el criterio que utilizó para realizar cada consumo que hizo? (En el ejemplo anterior, el criterio fue aprovechar una oferta, pero puede haber muchos otros criterios, como diversión, placer, necesidad, emergencia, etc.) Escriba el criterio en la cuarta columna.

BIEN O SERVICIO NO PLANIFICADO	EUROS	PROCEDENCIA DEL DINERO	CRITERIO

TOTAL DE GASTOS NO PLANIFICADOS (GNP) _____

**EJERCICIO N° 2.2**

1. Sume la cantidad de dinero que ha escrito en el ejercicio anterior.

Total de GNP (inicial).

2. Calcule el 50% del total GNP inicial anterior (cantidad compensatoria de lo no recordado).

Resultado de la cantidad compensatoria:

3. Sume el total inicial GNP (punto 1) más el resultado de la cantidad compensatoria (punto 2).

El nuevo total es:

4. ¿Cómo se siente al ver la cantidad de dinero que gastó en los últimos tres meses sin haberlo planificado? Escriba y comente.

5. ¿Qué le esta diciendo esta realidad económica en cuanto al manejo de su dinero y de su vida? Escriba y comente.



- 6.** Según esos resultados, ¿cuáles son los criterios que están guiando su estilo de consumir sin planificar? Vea la cuarta columna del ejercicio anterior. Escriba y comente.

- 7.** ¿Qué cree que no tiene hoy (coste de oportunidad) que pudo haber tenido con ese dinero que gastó de esa forma no planificada? Escriba y comente.

- 8.** ¿Cuáles han sido algunas de las consecuencias que se han derivado de haber gastado ese dinero de esta manera? Consecuencias económicas, emocionales, afectivas, etc. Escriba y comente.



EJERCICIO N° 2.3

- 1.** Identifique todos los bienes y servicios que adquirió por más de 5 euros en los últimos tres meses porque sí los planificó (compra planificada). Escribalo en la primera columna.

Nota: en la realización de este ejercicio no debe incluir los gastos fijos y corrientes que usted realiza durante el mes: pago de piso, transporte, energía eléctrica, teléfono, comida, etc.

- 2.** ¿Qué cantidad de dinero gastó en cada uno de ellos? Escriba la cantidad en la segunda columna.
- 3.** ¿De dónde procedió ese dinero que utilizó en cada una de las compras? (sueldo, dinero regalado, dinero prestado, ahorros propios, tarjeta de crédito, etc.) Escriba esta información en la tercera columna.



2. ¿Cómo se **siente** al ver la cantidad de dinero que gastó en los últimos tres meses de manera planificada? Escriba y comente.

3. Si considera que este gasto programado es alto, bajo o nada, ¿cómo afecta a sus propósitos, proyectos y metas de vida? Escriba y comente.

4. Compare la cantidad gastada de manera no-planificada (GNP) con la gastada de manera planificada (GP): ¿A qué conclusión llega? Escriba y comente.

5. Si estos tres meses son representativos de su estilo de gastar habitual, reflexione sobre la siguiente pregunta: ¿dónde estoy y hacia dónde me dirijo?



EJERCICIO N° 2.5

Haga un listado de todos sus gastos fijos y corrientes del mes, como son el pago del piso, comida, teléfono, colegio, cuota para el pago de deudas, cantidad de dinero que manda a su familia, gastos para diversión, peluquería y belleza, gasto para medicina, impuestos, etc.

Ingreso neto mensual _____ euros

Nota: Coloque el ingreso neto que figura en su nómina. Si está desempleado, coloque la retribución por desempleo que percibe (paro), subsidio que recibe u otro tipo de ayuda. Recuerde que aquí hay que tener en cuenta los ingresos disponibles para el consumo.



PARTIDAS	EUROS
1.-	
2.-	
3.-	
4.-	
5.-	
6.-	
7.-	
8.-	
9.-	
10.-	
11.-	
12.-	
13.-	
14.-	
15.-	

TOTAL DE GASTO DEL MES _____



EJERCICIO N° 2.6

(El facilitador dará la guía de orientación)

1. Sume los Gastos No Planificados (GNP) y los Gastos Planificados (GP).

GNP + GP = _____

2. Divida entre 3 el resultado de la suma (correspondiente a los tres meses evaluados).

GNP + GP / 3 = _____



- 3.** Sume el resultado obtenido en el punto 2 más su Gasto del Mes (GM) obtenido en el ejercicio N° 2.5. El resultado será el Gasto Promedio Mensual (GPM) y significa lo que usted en promedio ha gastado en los últimos tres meses.

$$\text{GPM} = \text{GNP} + \text{GP} / 3 + \text{GM} = \underline{\hspace{2cm}}$$

- 4.** Si mi GPM es mayor que mis ingresos mensuales...

a.- ¿Quién me está financiando ese déficit? Escriba su respuesta.

b.- ¿Quién me está subsidiando (financiando y/o ayudando con) ese déficit? Escriba su respuesta.

- 5.** Si mi GPM es menor que mis ingresos mensuales, ¿dónde está lo que me queda? Escriba su respuesta.

Si mi GPM es igual a mis ingresos mensuales, ¿me siento bien con esa situación? Escriba su respuesta.

2.6. ESTILOS Y PRÁCTICAS DE CONSUMO NO RECOMENDADOS



Práctica del no-ahorro

Existen personas, algunas afectadas por el hecho migratorio, que tienen limitada formación acerca del ahorro y la gestión del dinero, tanto a nivel individual como familiar. Algunos estudios realizados a migrantes latinoamericanos evidencian algunas actitudes y frases textuales que ayudan a identificar prácticas de “no ahorro”.



- **Actitud con un componente mágico-religioso**

- “Dios proveerá”
- “Somos hijos del dueño de la plata y el oro”
- “El dinero está hecho, na'má hay que salir a buscarlo”
- “Mi familia no me va a dejar morir”
- “Siempre tendré un lugar donde caerme muerto”

- **Actitud con un componente situacional-existencial**

- “Cuando uno se muere... lo que uno gozó es lo único que uno se lleva”
- “Pa' que lo goce otro, lo gozo yo”
- “Mejor disfruto ahora, ya que me puedo morir en cualquier momento”
- “Si sólo esta vida tenemos”

- **Componente supersticioso**

- “Desde que empecé a ahorrar, me empezaron a pasar vainas (problemas). Dejé de hacerlo y ya no me pasan”

- **Actitudes que reflejan nuestro sistema de creencias**

- “Los chelitos nunca dan, ¿de dónde se puede ahorrar?”
- “Pa' donde voy yo ahorrando diez euritos”
- “Cuando termine de pagar todas mis deudas, entonces sí, empezaré a ahorrar... tu va' a ve”

• Componente de desesperanza

- “Total, voy jodío como quiera. No me voy a hacer ni más rico ni más pobre... mándate a buscar tres frías (cañas)”
- “Total, con 5 euros más o 5 euros menos no me haré más rico ni más pobre”.



Práctica del despilfarro

Se refiere a la tendencia a gastar por completo todo el dinero del que se dispone. El despilfarro nos conduce a vivir la vida como si no hubiese un mañana, un futuro.

Las siguientes actitudes, creencias y comportamientos son muestra de esta práctica perjudicial para nuestra economía:



- “Comamos hoy que mañana moriremos”
- “Mientras haya una moneda en la cartera, hay que buscar en qué gastarlo”
- “Las cosas negativas le pasan al vecino y a los conocidos, pero nunca tocarán las puertas de mi casa”
- “Creo que siempre habrá salud, estaremos vigorosos, fuertes y sanos”
- “Yo soy quien lo sudo, y con mis cuartos yo hago lo que a mí me da la gana”
- “Todo lo que veo, todo lo quiero”

A veces se piensa que las cosas siempre estarán bien, que nunca llegarán los periodos de ‘vacas flacas’. Además, asumimos que el trabajo es una herencia, es decir, que lo tendrán de por vida.

Y cuando el dinero que se maneja no es de ellos, la frase por excelencia es: “A lo que nada nos cuesta, hagámosle fiesta”.



Práctica de la insensibilidad

Se refiere a llegar al punto de olvidarnos de los demás y mostrar un estilo de consumo como si sólo nosotros existiéramos en el mundo o, mejor dicho, comportarnos de una forma insensible a la presencia y necesidades de los demás.

Bajo esta práctica gastamos el dinero sin tomar en cuenta las insuficiencias de los que menos tienen, pero también nos olvidamos de quién aporta ese dinero que de manera irresponsable malgastamos.

En esta práctica se vive bajo las siguientes actitudes, creencias y comportamientos:

- Cuando algunos de los miembros se echan en el plato una cantidad de arroz, habichuelas, pedazos de plátanos, ensalada... que de antemano saben que no se va a comer, y luego “hay que botarla (tirarla a la basura)” porque ya nadie puede comérsela.
- Cuando algunos miembros de la familia dejan bombillas, calentadores, televisores, computadoras, aires acondicionados... “prendidos” sin que nadie los utilice.



Práctica de la apariencia

Se refiere a cuando buscamos llamar la atención de los demás al precio que sea, con el objetivo de que piensen de nosotros de una manera determinada. Las siguientes frases explican este tipo de comportamiento:

- “Antes muerta que sencilla”
- “Yo no puedo vivir menos que ellos”





Práctica de la vergüenza



La vergüenza nos puede llevar a consumir de una manera irracional, ya que nuestra atención se centra en 'el qué dirán'. Esta conducta suele estar directamente relacionada con un bajo nivel de autoestima, tanto personal como social.

La vergüenza puede llegar a ser muy negativa, sobre todo porque nos hace preocuparnos en gran medida acerca de lo que puedan pensar o decir los demás sobre nosotros. Para tapar nuestra "auto-percibida" pérdida de dignidad y/o de valor frente a los otros, apelamos a un tipo de consumo que nos lleva a

enmascarar la sensación de vergüenza que experimentaríamos frente a los juicios externos.

Así, gastamos lo que no tenemos y compramos lo que no necesitamos para aparentar lo que no somos delante de personas que, en la gran mayoría de ocasiones, ni siquiera conocemos. Y todo ello con el único propósito de que no hablen mal de nosotros. La frase que comúnmente refleja esta conducta es:

"Prefiero morirme y hacer de todo antes que hablen mal de mi"



EJERCICIO N° 2.7

Trate de identificar otras frases que reflejen estas actitudes que hemos descrito en los distintos apartados. Escriba y comente.

2.7. EL CICLO DE LAS COMPRAS COMPULSIVAS

La compra compulsiva es aquella que se realiza siguiendo un impulso momentáneo, caprichoso y muchas veces de forma irracional. Es una compra no planificada ni pensada, y de la cual solemos arrepentirnos al poco tiempo, al darnos cuenta de la falta de necesidad del producto adquirido. Hay un ciclo “mental” en las compras compulsivas. Este ciclo se **desenvuelve** en cuatro fases:

1. Sentimientos desencadenantes
2. Gasto descontrolado
3. Auto recriminación
4. Buenas intenciones y esfuerzos inútiles



Algunas características de las personas que ejercen el gasto compulsivo se detallan a continuación:

- Por lo general, son personas con sentimientos de carencia, soledad, vacío interior y depresión. Encuentran alivio o liberación cuando se compran algo, aunque sea innecesario.
- En ocasiones, tienen estilos de vida caóticos, lo cual se refleja en el uso y administración del dinero.
- A veces, hacen y utilizan esto como arma, como una forma de castigar a alguien implicado en la gestión del dinero, como por ejemplo, la pareja.
- Pueden ser personas impulsivas, con escasa capacidad de medir las consecuencias de sus actos.
- Pueden desarrollar conductas irresponsables consigo mismos y hacia terceros, lo que supone una importante falta de consideración hacia los demás.
- Pueden tener una baja autoestima, comportamientos inmaduros y no tolerar la frustración o el sentimiento de dolor, lo cual fomenta su necesidad de calmar o aliviar dicho malestar.



EJERCICIO N° 2.8

Indique el grado de acuerdo o desacuerdo con los siguientes enunciados.

ENUNCIADOS	SÍ	NO	A VECES
¿Experimenta un fuerte impulso de comprar cuando se siente solo, deprimido o disgustado?			
¿Ignora, esconde o tira facturas a pagar?			
¿Extiende cheques que sabe que le serán rechazados?			
¿Pide dinero prestado sabiendo que no lo podrá devolver?			
¿Culpa a otros de sus propios problemas económicos?			
¿Le miente a su pareja diciéndole que pagó las cuentas pendientes cuando en realidad no lo hizo?			
¿Quiere impresionar a otros pagando las cuentas en un restaurante, prestándole dinero o haciendo costosos regalos que exceden sus recursos?			
¿Se angustia cuando llega el momento de pagar por sus compras, sabiendo que existen altas probabilidades de que su cheque o tarjeta de crédito sean rechazados?			
¿Le resulta difícil o imposible cuidar el dinero que gana?			
¿Acusa a su pareja de egoísta, tacaño o mezquino cada vez que se queja de los gastos en que usted incurre o de la acumulación de deudas?			
¿Gasta dinero en actividades recreativas, lujos o en cosas prescindibles, cuando no tiene dinero para cubrir sus necesidades básicas?			
¿Siempre espera que alguien le rescate de sus problemas económicos?			

Nota:

- Si la suma de las respuestas positivas (Sí) es 3 o más: usted se acerca a las características típicas de un comprador compulsivo.
- Si la suma de las respuestas "a veces" es 2: usted está en riesgo de comportarse como un comprador compulsivo.

2.8. EL MAL USO DEL DINERO: LA VIOLENCIA ECONÓMICA

Se entiende como violencia económica el mal uso de los recursos económicos. Esta mala gestión del dinero afecta, por un lado, al cuidado de las personas que nos rodean y de nosotros mismos y, por otro lado, al cuidado de los bienes patrimoniales.

Así, existen distintos tipos de violencia económica:

Contra uno mismo: se da cuando la persona atenta contra su seguridad física y psicológica, y se priva de su auto cuidado debido a un mal uso y descontrol en la gestión del dinero.

Contra la pareja: existe violencia económica cuando uno de los miembros de la pareja utiliza el poder económico a su favor o conveniencia, ocasionándole un daño al otro. También se refiere a cuando uno de los miembros de la pareja ejerce despilfarro, negligencia o mal uso del dinero.

Contra los hijos: cuando los padres les privan de sus derechos (salud, educación, desarrollo personal, juego, etc.) al hacer un mal uso del dinero.

De los hijos hacia los padres: se da cuando los hijos tienen poder de consumo y son desconsiderados con sus padres a la hora de gastar. En ocasiones, se usa a modo de castigo o venganza.



CAPÍTULO 3

El dinero y su uso



CAPÍTULO 3. EL PRESUPUESTO

3.1. DEFINICIÓN DE PRESUPUESTO

En términos sencillos, un presupuesto es un resumen de los ingresos estimados y de cómo serán gastados durante un periodo definido.

La herramienta llamada presupuesto es el resultado de un esfuerzo de reflexión crítica, ponderada y descriptiva sobre los planes de:

- Ahorro
- Gastos
- Financiación
- Ayuda o colaboración a/de nuestras familias/amigos etc.

Estos planes pueden ser de un individuo o de una familia a la luz de los ingresos actuales y de los ingresos futuros que se estima se percibirán, con un alto nivel de seguridad, en un período determinado.

La característica esencial de un presupuesto es que implica un proceso de reflexión crítica a través del que se realiza una evaluación de lo que se deberá hacer con el dinero del que se dispone. Esta

“Lo innecesario, aunque cueste un solo centavo, es caro”

Séneca

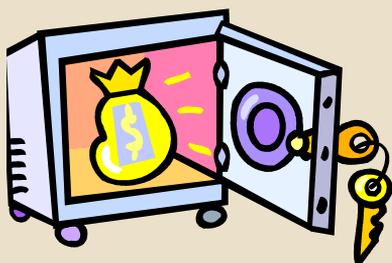


evaluación debe ser descriptiva, en el sentido de poner nombre y concretar lo máximo posible cada gasto o decisión que se ha tomado tras haber realizado la ponderación.

Así, la descripción debe ser lo más específica y clara que se pueda, de cara a que otras personas entiendan también ese mismo documento. De este modo, el presupuesto servirá de guía para realizar nuestros futuros gastos.

El primer elemento a definir en el presupuesto es el relativo al ahorro. Por lo tanto, abramos un espacio para tratar este tema tan importante en la economía familiar.

3.2. EL AHORRO



En términos puramente económicos, el ahorro es aquella parte de nuestros ingresos que no consumimos.

Por ejemplo: Si usted gana 1.000 euros al mes y consume 900, los 100 euros restantes representan el ahorro.

INGRESO	CONSUMO	AHORRO (I-C)
1.000 euros	900 euros	100 euros

En términos existenciales, el consumo nos sirve para poder mantenernos en el presente, mientras que el ahorro nos sirve para poder afrontar el futuro. Por lo tanto:

El ahorro es la preparación y anticipación al futuro que tenemos por delante. Es la máxima expresión de que la vida continúa y, por tanto, debemos estar preparados para cuando llegue el porvenir.

Produce tranquilidad emocional, ya que supone una garantía de cara a cualquier imprevisto, contingencia o adversidad que se presente.

El ahorro no sólo sirve para lograr estabilidad y tranquilidad al individuo y su familia: también es pieza clave para el crecimiento económico de una familia, una sociedad y una nación. Nuestras economías crecen, en sentido general, cuando hay un buen

nivel de inversión, y las inversiones se financian con el ahorro que hacen las personas, las empresas y los gobiernos. Cuando los hogares tienen el hábito y la costumbre de ahorrar, siempre habrá grandes posibilidades de que ese dinero ahorrado contribuya al crecimiento económico de esa nación.

En una sociedad de consumo como es la que vivimos hoy en día, nos han hecho creer (o al menos nos inducen con demasiada frecuencia a ello) que lo primero que debemos hacer cuando llega a nuestras manos el dinero es consumirlo inmediatamente.

PRINCIPIO SOBRE EL AHORRO

Lo primero que debe hacer una persona cuando recibe cualquier cantidad de dinero es ahorrar, es decir, “pagarse” a sí mismo.

Este principio que acabamos de definir nos dice de una manera muy clara que lo primero que debemos hacer es guardar lo que corresponde a nuestro ahorro antes de pensar en el consumo que vamos a realizar.

Históricamente, la cantidad que se ha tomado como punto de referencia para el ahorro es un 10% del ingreso bruto que se recibe. Eso no quiere decir que a la hora de empezar a desarrollar este hábito haya que guardar esta cantidad.

Al principio, lo importante no es tanto la cantidad que se ahorra, sino el hecho de empezar a ahorrar, aunque sea sólo con un monto equivalente al 1% de los ingresos. De lo que se trata al principio es de establecer una disciplina de ahorro, un hábito que, con el tiempo, irá creciendo y mejorando al comprobar en primera persona las muchas virtudes que tiene el ahorro.



3.3. ¿PARA QUÉ SE UTILIZA EL DINERO QUE AHORRAMOS?



Con el dinero que se va ahorrando se recomienda hacer lo siguiente:

a) Identificar los destinos básicos del dinero que vamos ahorrando

Se recomienda que, como mínimo, existan tres destinos considerados como básicos o prioritarios:

1. La vejez; que implica prepararse para el futuro.
2. Las emergencias; como pudiera ser un viaje inesperado por la pérdida de un familiar.
3. La inversión; el dinero debe traer más dinero. El colchón económico lo produce la inversión: ¡hay que ahorrar e invertir!

b) Los demás destinos que se identifiquen deben ir dirigidos a los proyectos propios o familiares, metas y objetivos

No existe una cantidad máxima para ahorrar de cara a lograr estos objetivos. Será tanta como se tenga intención y dependerá también de la cantidad de dinero que se esté ahorrando.

Sin embargo, se recomienda que al inicio de este proceso de disciplina económica para el ahorro, estos proyectos personales o familiares no pasen de dos y, a ser posible, lo más sensato es que sea uno solo, por lo menos durante los primeros seis meses del proceso de ajuste.

Es de gran importancia que los proyectos que se inicien sean viables y realistas; pueden ser a corto, medio o largo plazo.



3.4. CÁLCULO Y DISTRIBUCIÓN DEL AHORRO

Se sugieren dos métodos para calcular y realizar una adecuada distribución de ahorro:

a) Método de Cálculo Equitativo

Para entender de una forma más clara este punto, se propone el siguiente ejemplo de cómo se distribuye el dinero que se va ahorrando.

Imagínese que usted está ahorrando 100 euros mensualmente y que se siguen las directrices de ahorro mencionadas anteriormente: vejez, emergencias, inversión y objetivos (en este caso, el objetivo o meta sería ahorrar para comprar un PC u ordenador personal).



En principio, la primera forma de distribución que pensamos es asignar a cada una de las cuatro partidas la cantidad de 25 euros. Si opta por esta modalidad, simplemente está diciendo que para usted todas las opciones tienen el mismo nivel de importancia. De ahí que a cada una le toque 25 euros, que es el resultado de dividir los 100 euros entre 4.

100 euros/4 partidas = 25 euros para cada partida

Cálculo de ahorro por el método equitativo

INGRESO MENSUAL	1000 EUROS	FORMULA PARA DETERMINAR EL AHORRO POR PARTIDAS: AHORRO MESUAL NUMERO DE PARTIDAS
AHORRO MENSUAL 10% DEL INGRESO	100 EUROS	
PARTIDA	CÁLCULO	CANTIDAD AHORRADA POR PARTIDA
1.- Vejez	100/4	25 euros
2.- Emergencia	100/4	25 euros
3.- Inversión	100/4	25 euros
4.- Comprar un PC	100/4	25 euros
TOTAL		100 euros



Método de Cálculo por Rangos

La segunda forma de distribuir el ahorro es jerarquizando o priorizando las asignaciones atendiendo a cuáles son nuestros mayores intereses: cuál de estas cuatro partidas tiene mayor importancia para nosotros y cuál menos.

Se haría siguiendo los siguientes pasos:

Primero: Reflexionamos sobre la importancia de las partidas y establecemos un rango para cada una de ellas.

Este paso requiere un proceso de reflexión de cara a valorar qué es lo más importante para nosotros. Así, a la partida que se considere más importante en ese momento se le daría el rango más alto. Digamos que en nuestro ejemplo, la asignación que se tomará como más importante es la denominada 'Inversión'. A ésta se le asigna el número 4, ya que 4 es el rango más alto que existe.

Seguimos asignando rango en orden de importancia decreciente. Digamos entonces que la segunda más importante para nosotros, después de la partida de 'Inversión', es la de 'Emergencia', por lo que le asignamos el número 3.

Continuamos en orden de importancia decreciente con la partida de 'Compra de PC' y le asignamos el valor de 2 y, por último, le otorgamos a la cuenta de vejez el rango de 1, siguiendo el supuesto de que consideramos que es la de menos importancia para nosotros.

Éste sería el resultado final después hacer esta jerarquización:

PARTIDA	RANGO
1.- Vejez	1
2.- Emergencia	3
3.- Inversión	4
4.- Compra de PC	2

Segundo: Sumamos los rangos.

Según el ejemplo, la sumatoria de 1+2+3+4 sería igual a 10

PARTIDA	RANGO
1.- Vejez	1
2.- Emergencia	3
3.- Inversión	4
4.- Compra de PC	2
TOTAL DE LA SUMATORIA	10

Tercero: Calcular ahorro por partidas de acuerdo a los rangos establecidos.

A continuación se procede a calcular la cantidad que tocará a cada destino en función de su orden de importancia, previamente definido, y de la cantidad de dinero ahorrado que se quiere distribuir.

El cálculo se realiza de siguiente manera:

1. Si a 10 (suma de los rangos) le corresponde 100 euros (total de dinero a ahorrar), entonces a 4 (rango de la cuenta Inversión) le toca "X" cantidad de dinero:

$$\begin{aligned}
 &10\text{-----}100 \text{ euros} \\
 &4\text{-----}X \\
 &X = (4 \times 100 \text{ euros}) / 10 \\
 &X = 400 / 10 \\
 &\mathbf{X = 40 \text{ euros}}
 \end{aligned}$$

Así, a la partida de 'Inversión' se le han de asignar 40 euros.

2. Si a 10 (suma de los rangos) le corresponde 100 euros (total de dinero a ahorrar), entonces a 3 (rango de Emergencia) le toca "X" cantidad de dinero:

10-----100 euros

3 ----- X

$$X = (3 \times 100 \text{ euros}) / 10$$

$$X = 300 / 10$$

X= 30 euros

Así, a la partida de 'Emergencia' se le han de asignar 30 euros.

3. Si a 10 (suma de los rangos) le corresponde 100 euros (total de dinero a ahorrar), entonces a 2 (rango de Compra de PC) le toca "X" cantidad de dinero:

10-----100 euros

2-----X

$$X = (2 \times 100 \text{ euros}) / 10$$

$$X = 200 / 10$$

X= 20 euros

Así, a la partida de Compra de PC se le han de asignar 20 euros.

4. Si a 10 (suma de los rangos) le corresponde 100 euros (total de dinero a ahorrar), entonces a 1 (rango de Vejez) le toca "X" cantidad de dinero:

10-----100 euros

1-----X

$$X = (1 \times 100 \text{ euros}) / 10$$

$$X = 100 / 10$$

X= 10 euros

Así, a la partida de Vejez se le han de asignar 10 euros.

Cálculo de ahorro por método por rangos

INGRESO MENSUAL	1000 EUROS	FÓRMULA RESUMIDA PARA EL CÁLCULO DE AHORRO POR PARTIDA: RANGO X AHORRO MENSUAL SUMA RANGOS	
AHORRO MENSUAL (10% INGRESO)	100 EUROS		
PARTIDA	RANGO	CÁLCULO	CANTIDAD A AHORRAR
1.- Vejez	1	$(1 \times 100) / 10$	10 euros
2.- Emergencia	3	$(3 \times 100) / 10$	30 euros
3.- Inversión	4	$(4 \times 100) / 10$	40 euros
4.- Comprar PC	2	$(5 \times 100) / 10$	20 euros
TOTAL	10		100 euros



EJERCICIO N° 3.1



(El facilitador dará la guía de orientación)

Realice el cálculo y la distribución de sus ahorros

INGRESO	euros				
AHORRO (SE RECOMIENDA 10% DEL INGRESO)	euros		Recuerde que usted decide qué porcentaje quiere o puede ahorrar. Se recomienda no bajar del 10% del ingreso		
Partidas	Método I (distribución equitativa)		Método II (distribución por rangos)		
	CÁLCULO	AHORRO POR PARTIDA MENSUAL	RANGO	CÁLCULO	AHORRO POR PARTIDA MENSUAL
1.-					
2.-					
3.-					
4.-					
Total					

3.5. VENTAJAS QUE SE CONSIGUEN AL TENER AHORROS

Hay que tener en cuenta que los ingresos son variables a lo largo del tiempo. Es por ello que en épocas de prosperidad económica, tiempos de “vacas gordas”, se recomienda que se dupliquen los ahorros. Los períodos de vacas gordas son entre otros:

- Cuando los dos miembros de la pareja trabajan y tienen buenos salarios
- Cuando, aparte del ingreso del salario, también se tienen inversiones o negocios que generan un ingreso extra
- Cuando se perciben ingresos inesperados, como una herencia, un premio, un regalo...



PRINCIPIO SOBRE EL AHORRO

Los ahorros deben tener ‘nombre y apellido’, es decir, deben tener una finalidad, un para qué. Los ahorros que no se convierten en un proyecto determinado, acaban malgastándose. ¡Convierta sus ahorros en un proyecto de futuro!

Quando tenemos ahorros

- Se puede decir con toda libertad que tengo algo que es mío: aún cuando existan deudas, la cantidad ahorrada me pertenece.
- Puedo prestarme a mí mismo. El contar con dinero ahorrado nos libra de tener que recurrir a los prestamistas o a intermediarios financieros para obtener el dinero que necesitamos.
- Las personas que tienen dinero ahorrado son aquellas que verdaderamente pueden aprovechar las oportunidades económicas que se presentan, sobre todo cuando estas oportunidades pueden representar un buen negocio o inversión.



3.6. EL COSTE DE OPORTUNIDAD DEL DINERO



El coste de oportunidad se refiere a aquello a lo que se renuncia por tomar una acción determinada con el dinero que se posee, es decir, lo que se deja de tener o adquirir por utilizar ese dinero para adquirir otro bien o servicio.

Analicemos el siguiente Ejemplo:

Si dispongo de 20 euros y lo destino a la compra de un pantalón (A), por utilizarlo en esa compra estoy quedándome sin comprar la camisa (B). No comprar la camisa (B) es el coste de oportunidad que pago por comprar el pantalón (A).



Según este principio, si se quiere hacer un buen uso de los escasos recursos económicos disponibles, necesariamente tendremos que:

1. Identificar previamente las necesidades reales de la persona o familia en un momento determinado
2. Priorizar y jerarquizar dichas necesidades

Cuando se toman decisiones económicas teniendo en cuenta este principio, normalmente se obtienen los siguientes resultados:



PRINCIPIO SOBRE LAS DECISIONES ECONÓMICAS FAMILIARES Y PERSONALES

Toda decisión económica hace que se genere automáticamente el llamado coste de oportunidad

- Se dedica la suficiente cantidad de tiempo para determinar el nivel de importancia que tiene el tomar esa decisión con respecto a las otras.
- Se produce un nivel de control y dominio en la persona que toma la decisión, pues se siente a gusto con la decisión tomada. Sabe que es capaz de tomar las decisiones más acertadas en los momentos más oportunos.

Las necesidades tienen la característica esencial de que se pueden identificar previamente. Ocurre al contrario con las emergencias. Éstas no avisan y no se pueden planificar, sin embargo, el hecho de que no avisen no significa que no debamos estar

preparados para afrontarlas. Es por ello que, como hemos visto previamente, es importante que una parte del dinero que se ahorra se reserve para el fondo de emergencias.

Este concepto es fundamental a la hora de elaborar un presupuesto correcto, pues éste no hace milagros, pero si está bien construido nos ayuda a dedicar los recursos a lo importante, prescindiendo de lo superfluo. Conocemos el coste real de cada una de nuestras acciones económicas y el coste de oportunidad en que incurrimos decidiendo una cosa y dejando, con ello, de decidir otras.



3.7. ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO

Es importante que se tenga presente que cuando empezamos a ser disciplinados económicamente, el presupuesto que se elabora es un instrumento que está a nuestra disposición. Nosotros controlamos el presupuesto, no al contrario.

Lo que debe guiar la realización del presupuesto es la cantidad de dinero que tenemos disponible, de ahí que se hable del principio de la restricción presupuestaria.



Para elaborar el presupuesto:

1. Identificamos todos los ingresos que percibimos (de nuestra nómina, prestaciones sociales, donaciones, remuneraciones por trabajos extras, etc.)
2. Identificamos todos los gastos que realizamos teniendo en cuenta:

Gastos fijos

Son aquellos con los cuales hemos asumido una obligación formal, como por ejemplo puede ser el pago del alquiler del piso, pago de servicios de agua, luz, gas y teléfono.



Gastos corrientes

Son aquellos con los cuales no hemos asumido una obligación formal, pero sin embargo, son imprescindibles para nuestra subsistencia y vivir diario. Nos referimos por ejemplo al dinero gastado en transporte, alimentación, etc.

En un presupuesto equilibrado hay partidas que son básicas y que no deben faltar porque inciden en nuestras relaciones afectivas con nuestra familia y entorno. Nos referimos a las partidas denominadas:

- Diversión familiar
- Diversión personal

Gastos para imprevistos

Son aquellos que no están formalmente descritos en el presupuesto, pero que vienen dados de improviso por la misma dinámica de la vida. Se refieren por ejemplo a gastos de Navidad, regalos, bodas, cumpleaños, dentistas, emergencias, etc.

A continuación, veamos un ejemplo de un presupuesto.

Supongamos que usted gana 1.000 euros al mes y que ha decidido empezar a ahorrar el 10%, que equivale a 100 euros. Entonces, su ingreso disponible para ser destinado al consumo es de 900 euros.

A esta cantidad de 900 euros la llamamos restricción presupuestaria. Con ésta, usted debe manejarse para hacerle frente a los compromisos que tiene por delante.



No olvidar presupuestar también el ahorro y las remesas si las enviamos.

De esta forma el presupuesto se elabora de la siguiente manera:

Ingreso Bruto Mensual	1.000 euros
Ahorros	100 euros
Ingresos mensual disponible para consumo	900 euros

INGRESOS	PARTIDAS DE GASTOS	EUROS
1.000	1.- Ahorros	100
	2.- Alquiler para el piso	225
	3.- Remesa	180
	4.- Alimentación	150
	5.- Gastos escolares	25
	6.- Préstamos bancarios	50
	7.- Luz, calefacción, etc.	50
	8.- Teléfono	50
	9.- Tarjeta de crédito	50
	10.- Imprevistos	35
	11.- Diversión familiar	30
	12.- Diversión personal	20
	13.- Transporte	35
Total: 1.000		Total: 1.000

Es importante:

A la hora de dar seguimiento a la ejecución presupuestaria, deben tenerse en cuenta los elementos clave para realizar dicho análisis. Estos elementos clave son:

- a) Flexibilidad.** Tiene que ver con la posibilidad de las partidas del presupuesto a ser modificadas. Hay algunas partidas del presupuesto que, por sus características, tienen muy poca flexibilidad, como por ejemplo la partida de pago de alquiler mensual del piso, cuya flexibilidad es nula, a no ser que la persona se mude. Lo mismo sucede con el pago de deudas. En cambio, la partida alimentación muestra una alta flexibilidad.
- b) Apertura.** Tiene que ver con la sensibilidad que muestre el presupuesto a la aparición de una nueva partida o a la eliminación de una ya existente. Se refiere por ejemplo al gasto destinado al pago del teléfono móvil, ya que en un momento determinado de estrechez económica, se puede prescindir de dicho gasto.
- c) Balance.** Tiene que ver con lograr que las partidas no sobrepasen el monto que se tiene disponible para la ejecución del presupuesto, de tal manera que no se produzca un déficit en el mismo.



EJERCICIO N° 3.2

ELABORE SU PRESUPUESTO

(El facilitador dará la guía de orientación)

Ingreso Bruto Mensual (IBM): _____ euros

(Incluye nómina, prestaciones sociales, ingresos por trabajos extras, donaciones o apoyos familiares, etc.)

Cantidad destinada al ahorro (A): _____ euros

Ingreso Disponible Mensual para Consumo (IBM-A) _____ euros

INGRESOS	PARTIDAS DE GASTOS	EUROS
A	1.-	
	2.-	
	3.-	
	4.-	
	5.-	
	6.-	
	7.-	
	8.-	
	9.-	
	10.-	
Total		Total

CAPÍTULO 4

La financiación



CAPÍTULO 4. LA FINANCIACIÓN

4.1. LA FINANCIACIÓN. DEFINICIÓN Y TIPOS

Como ya vimos que ocurría con la palabra economía, financiar es otra palabra que algunos se han empeñado en complicar y que nos produce cierto temor. Solemos creer que la palabra financiación sólo corresponde a la esfera de las grandes empresas o economías, sin darnos cuenta de que todos necesitamos continuamente financiación, por pequeña que ésta sea. Además, se suele identificar la palabra única y exclusivamente con la deuda. La realidad es que el significado de esta palabra es muy claro y bien sencillo también: financiar no es más que aportar el dinero necesario para poder desarrollar una determinada actividad.

Financiar, por tanto, no significa necesariamente endeudarse o pedir dinero prestado: financiar es conseguir el dinero requerido para emprender una actividad o para comprar un determinado bien o servicio. Como se ve, todos –personas, familias, organizaciones, países- necesitamos financiación. La financiación puede ser realizada bien con dinero propio que ya se tenga ahorrado, bien con dinero ajeno, en cuyo caso sí será necesario recurrir a un tercero –normalmente un banco- para que financie la operación (a esto lo llamamos deuda).

Por lo tanto, hay que distinguir entre:

- Financiación interna o con fondos propios: es aquella en que los recursos empleados provienen de nosotros mismos, normalmente en forma de ahorro acumulado.
- Financiación externa o ajena: es aquella en que los recursos empleados proceden de terceros, de otros, usualmente instituciones financieras, quienes conceden esos recursos en forma de deuda (préstamos o créditos).



Atendiendo a su plazo de tiempo, esta financiación ajena puede ser a corto plazo, cuando la devolución del dinero prestado es menor a un año (por ejemplo, un préstamo personal concedido a menos de doce meses), o a largo plazo, cuando el plazo para la devolución del dinero es superior a un año (por ejemplo, préstamos hipotecarios).

Por tanto, cuando no tengamos ahorros -o cuando no queramos emplearlos en la financiación de un determinado proyecto que tengamos en mente llevar a cabo-, habrá que recurrir a pedir dinero prestado. Antes de ello, se debe hacer un análisis detallado y sereno para evitar uno de los grandes peligros de las economías familiares: el sobreendeudamiento. Este análisis habría que hacerlo con nuestro presupuesto familiar en la mano (ver capítulo anterior), procurando en todo momento no desequilibrarlo y teniendo en cuenta que cualquier préstamo que pidamos, por pequeño que sea, va a tener un efecto directo e inmediato sobre él. Las preguntas básicas de ese examen previo serían:

- ¿El gasto o inversión que vamos a hacer con el dinero prestado es una necesidad real o es sólo un capricho del que se puede prescindir?
- ¿Es el momento oportuno para realizar este gasto/inversión? Es decir, ¿es el momento oportuno para endeudarse?
- ¿Me puedo permitir ahora, en este momento de mi vida, un endeudamiento? ¿Podrá soportarlo en el tiempo mi economía familiar?
- ¿Qué impacto va a tener en mi presupuesto mensual el pago de las cuotas de un préstamo?
- ¿Podría esperar un tiempo más y financiar el proyecto con mis propios ahorros?
- ¿Es una compra meramente impulsiva? Si espero un tiempo, ¿seguiré queriendo hacer este gasto?
- En general, ¿puede permitirse mi economía familiar pedir dinero prestado?

Ya sabemos que cualquier autoengaño –esas justificaciones que buscamos siempre a la hora de tomar decisiones económicas- será perjudicial, pues una mala decisión o una decisión caprichosa desequilibrará mi presupuesto AHORA Y TAMBIÉN MAÑANA, lo que es casi peor, pues no sabemos qué imprevistos nos deparará el futuro. No sólo debemos meditar las decisiones importantes, sino también las pequeñas, pues nuestro presupuesto está formado por unas pocas partidas de monto elevado y muchas de pequeñas cuantías (ya se sabe el dicho: “Si cuidas tus centavos, los millones se cuidarán solos.”)

En cualquier caso, si de ese análisis detallado surge la decisión de endeudarse porque realmente necesitamos el dinero y además valoramos que lo vamos a poder devolver puntualmente sin hacer sacrificios peligrosos dentro de nuestro presupuesto –tanto presente como futuro-, ha llegado el momento entonces de hacer un nuevo análisis para buscar el mejor producto posible.

Ahora las preguntas serían:

- ¿A qué entidad voy a solicitar el préstamo?
- ¿En forma de qué producto voy a obtener el dinero necesario (préstamo personal, tarjeta de crédito, préstamo hipotecario...)?
- ¿Conozco bien todas las condiciones de la deuda que estoy asumiendo?:
 - Importe
 - Interés
 - Comisiones y gastos
 - Cuota periódica a pagar
 - Plazo de devolución
 - Letra pequeña
- ¿Qué pasaría si me quedo sin empleo o si me surge cualquier imprevisto durante el plazo de tiempo en que estaré obligado a devolver el dinero?
- ¿Qué consecuencias tendría el impago de alguna de las cuotas?



Vamos a ver en el próximo punto conceptos e ideas que nos ayudarán en este delicado análisis. Es la ocasión de encontrar respuesta a todas aquellas preguntas que no nos atrevemos a formular en las oficinas de los bancos... Pero antes veamos dos conceptos fundamentales.

4.2. SOLVENCIA FAMILIAR E ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO



Llamamos solvencia familiar a la capacidad de una familia para hacer frente a las deudas contraídas. Si todos los meses pagamos las facturas pendientes sin problema y hacemos frente a nuestros compromisos de deuda somos solventes. Si tenemos problemas en forma de atrasos o impagos, entonces se dice que tenemos problemas de solvencia.

Al hablar de presupuesto familiar en el capítulo anterior, hemos visto las principales partidas que se deben contemplar en él. A modo de recordatorio, éstas eran:

el ahorro (un buen presupuesto empieza pagándonos primero a nosotros mismos, por lo que deberíamos dedicar al menos un 10% de nuestros ingresos a esta partida); las remesas (el migrante ha venido a otro país para mejorar su calidad de vida y la de su familia en origen y cada familia destina, en función de sus propias circunstancias, una cantidad a este concepto); los gastos corrientes (o aquellos con los que no tenemos contraída una obligación formal, pero que son imprescindibles para la vida cotidiana: alimentación, vestido, transporte, etc.); los imprevistos (se debe guardar siempre un dinero para esta línea); los gastos para la diversión familiar (importantes aunque deben ser planificados con medida) y los gastos superfluos (que se debe intentar reducir al mínimo posible).

Capítulo aparte merecen los gastos fijos, que se relacionan, entre otros, con el pago de las deudas estrechamente y de los que vamos a hablar en este punto. Ya vimos que los gastos fijos son aquellos con los que hemos asumido una obligación formal, siendo los más importantes el pago de la vivienda y el pago de las deudas que tengamos contraídas.

Es aquí donde debemos definir el concepto de Índice de Endeudamiento. El Índice de Endeudamiento es la relación que existe entre el pago total que hacemos cada mes en concepto de devolución de deudas (hipoteca, préstamos personales, tarjetas, otras deudas) y los ingresos familiares. Es habitual que se mencione que este índice puede estar entre un 35-40%. Sin embargo, no siempre puede ser así:

- Si la vivienda en la que vivimos la estamos pagando con un préstamo hipotecario, entonces hay que tener en cuenta esta deuda dentro del índice, recomendándose que ese índice de endeudamiento no supere en ningún caso el margen del 35-40%.

- Si la vivienda la estamos pagando en alquiler y las deudas hacen referencia a préstamos personales, tarjetas y otras deudas, entonces, el índice de endeudamiento, es decir, el pago de esas deudas no debería superar el 20% de los ingresos.

Como se ve, en cualquier caso, esta partida de gastos fijos se recomienda que no debería superar ese máximo conjunto del 40% de los ingresos familiares. Si se supera ese porcentaje, hay que tener en cuenta la repercusión que ello tendrá en el presupuesto familiar (porque, si los ingresos no varían, cualquier aumento de este índice de endeudamiento será a costa de otras partidas: gastos corrientes, ahorro, remesas...)

Ejemplo

Una familia tiene el siguiente presupuesto:

INGRESOS	1.200 euros / mes
Ahorro	100 euros / mes
Remesas	100 euros / mes
Alquiler vivienda	350 euros / mes
Préstamos personales	100 euros / mes
Tarjetas de crédito	50 euros / mes
Alimentación	200 euros / mes
Colegios	100 euros / mes
Otros gastos (tfno., luz, gas...)	100 euros / mes
Imprevistos	50 euros / mes
Diversión familiar	50 euros / mes

Los porcentajes sobre ingresos de las diferentes partidas serían, entonces:

- Ahorro: $100 / 1.200 = 8,33\%$
- Remesas: $100 / 1.200 = 8,33\%$
- Gastos fijos: Alquiler + préstamos + tarjetas = $500 / 1.200 = 41,60\%$
- Gastos corrientes: Comida + colegios + otros = $400 / 1.200 = 33,33\%$
- Otros gastos: Imprevistos + diversión = $100 / 1.200 = 8,33\%$

Su índice de endeudamiento, es decir, el porcentaje que representan sus pagos totales en concepto de devolución de DEUDAS sobre los ingresos sería de:

- Préstamos personales + Tarjetas de crédito = $150 / 1.200 = 12,50\%$



EJERCICIO 4.1

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO:

Si en el ejemplo anterior la casa no fuera en alquiler, sino que la familia estuviera comprándola por medio de un préstamo hipotecario, ¿cuál sería entonces el índice de endeudamiento?

Recuerde que:

Índice de endeudamiento = $\text{Pago TOTAL deudas} / \text{Ingresos mes} = \underline{\hspace{2cm}}$



EJERCICIO 4.2

IMPACTO SOBRE EL PRESUPUESTO:

Supongamos que la familia quiere comprarse ahora una nueva televisión último modelo para cambiar la que ya tiene, y por la que pagará unas cuotas mensuales de 100 euros.

a) Calcular el nuevo Índice de Endeudamiento (suponemos que la casa la están comprando con un préstamo hipotecario como hemos visto en el ejercicio 4.1)

b) ¿En cuánto ha aumentado ese nuevo Índice de Endeudamiento?

c) Valore las siguientes opciones que se plantean ante la familia:

- No endeudarse más. Con la nueva deuda, los gastos totales se disparan demasiado y, al fin y al cabo, la televisión que tienen ahora, sin ser del último modelo, sigue funcionando correctamente.

- En caso de endeudarse, los 100 euros que cuesta la nueva cuota habrían de pagarse a costa de alguna partida ya presupuestada. Valore los pros y los contras de quitar 100 euros a alguna de las partidas ya comprometidas:

Del ahorro _____

De los gastos corrientes _____

De otros gastos _____

De las remesas _____

4.3. LA FINANCIACIÓN AJENA: TODO LO QUE SIEMPRE QUISO SABER SOBRE LAS DEUDAS Y NUNCA SE ATREVIÓ A PREGUNTAR

Antes de acudir a cualquier ventanilla bancaria a pedir un préstamo, se deben repasar una serie de conceptos básicos sobre las deudas. Estos conceptos se refieren a los elementos que se dan en todo préstamo y constituyen los puntos que todos deberíamos tener claros para poder analizar cualquier tipo de producto que nos vayan a ofrecer ahí fuera.

Como venimos diciendo, una deuda no es más que un dinero ajeno que se recibe para poder hacer frente a un determinado objetivo, y cuya devolución debe hacerse en el plazo previsto, pagando el tipo de interés acordado y cumpliendo con otras obligaciones añadidas.

Esta definición contiene todos los elementos que hay que conocer a la hora de pedir un préstamo:

- **Acreedor** (o prestamista): es la persona o institución que concede el préstamo (para él es un derecho de cobro –un crédito- o un activo).

- **Deudor** (o prestatario): es la persona a la que se le concede el préstamo (para él es una obligación de pago –una deuda- o un pasivo).

- **Importe** (o cuantía, o monto, o nominal, o principal): es el importe del préstamo; el total de dinero que pedimos prestado. Se determina en función de las necesidades del solicitante y el banco debe concederlo teniendo en cuenta la capacidad de aquel para devolver el importe prestado en función de los ingresos que acredite y, en caso necesario, teniendo en cuenta además el valor de la garantía que ofrece como aval del pago de la deuda caso de no poder hacer frente a ella.

- **Interés**: es el precio del dinero. El dinero es un bien que pierde valor en el tiempo (hoy vale menos que mañana: es lo que llamamos inflación). Por eso, cuando alguien nos deja dinero, debemos devolverle



después del plazo acordado toda la cantidad prestada más un interés pactado. El interés, dependiendo del tipo de producto, puede ser fijo (permanece inalterable durante toda la vida del préstamo), o variable (se modifica en función de la evolución de un índice pactado, como por ejemplo el famoso EURIBOR para las hipotecas). El interés se paga sobre el saldo del crédito en cada momento.

Ejemplo (para comprender el pago del interés):

Supongamos un préstamo que nos hacen de 100 euros a devolver dentro de un año a un 10% de tipo de interés. Esto significa que dentro de un año debemos devolver los 100 euros prestados (importe) más otros 10 euros en concepto de intereses o precio del dinero (10% de 100 = 10 euros); total a devolver $100 + 10 = 110$ euros.

- **Comisiones y gastos:** toda operación financiera genera unos gastos para el banco. En el caso de los préstamos, las principales comisiones que pueden aparecer son:

- Comisión de apertura: porcentaje sobre el importe del préstamo que se paga al inicio del mismo.
- Comisión por cancelación anticipada: porcentaje sobre el importe del capital del préstamo que se cancela antes de tiempo (es una especie de penalización que el banco aplica en esos casos).
- Otras: pueden existir otros gastos y comisiones, como la comisión de estudio en caso de que se necesite hacer alguna valoración previa a la concesión del préstamo (típico en el caso de las hipotecas), o los gastos de mantenimiento.

Nota importante: El coste real del préstamo suele ser conocido como T.A.E. (Tasa Anual Equivalente), indicador que nos dice lo que nos costará en total la financiación ajena, y que se compone del tipo de interés nominal (definido en el punto anterior) más los gastos o comisiones pagados por el cliente.

- **Plazo de amortización:** toda deuda debe tener un plazo de tiempo para su devolución. A ese período de tiempo es al que llamamos plazo de amortización. Su duración depende del tipo de préstamo: personal, hipotecario... Es muy importante tener claro que, a mayor plazo de amortización, menor será la cuota periódica que tengamos que pagar, pero mayor el pago global de intereses al final de la vida del préstamo.

- **Cuota:** la cuota es el importe periódico que debe pagarse en concepto de devolución del préstamo. Normalmente es mensual. Esa cuota está formada por dos componentes:

- Principal: parte que va destinada a reducir la cantidad prestada, a amortizar el importe concedido.
- Interés: parte que sirve para ir pagando el porcentaje de interés acordado.



EJERCICIO 4.4

PARTES DE UN PRÉSTAMO:

Identifique todos estos elementos en un préstamo que esté pagando o que piense pedir.

Acreedor (señale qué banco o institución es la que le ha concedido el préstamo): _____

Deudor (señale si es Usted el único deudor o si el préstamo está a nombre de alguien más. Señale en su caso si existe algún avalista o persona contra la que el banco pudiera ir en caso de impago por su parte: padres, hermanos, amigos...): _____

Importe: _____

Garantía (indique aquí si existe alguna garantía en caso de impago, por ejemplo, un inmueble): _____

Tipo de Interés: _____

Comisiones y gastos (apertura, gastos de mantenimiento...): _____

Plazo de amortización (en años o meses): _____

Cuota (importe y periodicidad): _____



Ahora que hemos visto los elementos básicos de toda deuda, es momento de pasar a estudiar los diferentes tipos de productos que ofrecen los bancos. Como en cualquier sistema financiero, en el español los tipos de financiación ajena más usuales empleados por las familias son los siguientes (ordenados de menor a mayor tipo de interés):

- **Préstamos hipotecarios**
- **Préstamos personales**
- **Créditos al consumo**
- **Tarjetas de crédito**

Para situarnos, históricamente hablando, el tipo de interés medio de las hipotecas en España oscila en torno al 3-6%, dependiendo de las evoluciones de los índices variables empleados como referencia para su concesión. En el otro extremo del panorama, el tipo de interés medio de las tarjetas de crédito en el mercado español se sitúa en torno al 20-24% anual nominal, sin contar los altos costes de emisión y mantenimiento que suelen conllevar los 'plásticos', convirtiendo a este tipo de deuda en la más cara del panorama financiero.

Nótese que el tipo de interés –que no es otra cosa que el precio que pagamos por el dinero prestado, como ya hemos dicho- guarda una estrecha relación con la garantía ofrecida: cuanto más débil es la garantía que tiene el banco para recobrar la deuda en caso de impago, más alto es el tipo de interés. Por eso, las hipotecas tienen el tipo de interés más bajo del mercado, ya que la garantía que pone una familia para el caso de no poder pagar la deuda es su propia casa y, por tanto, será una de las últimas cosas que deje de pagar.

PRINCIPIO SOBRE LAS DEUDAS

Las deudas de corto plazo deben financiar proyectos de corto plazo (y, por tanto, deben ser devueltas y canceladas lo antes posible), mientras que las deudas a largo plazo deben financiar proyectos de largo plazo o proyectos que nos van a acompañar durante mucho tiempo en nuestras vidas (así, por ejemplo, la compra de una casa se financia con una deuda a largo como es el préstamo hipotecario, que tiene el tipo de interés más bajo de todas las deudas).



4.4. CUADRO DE PRODUCTOS DE PRÉSTAMO/CRÉDITO

A continuación vamos a explicar en forma de cuadro comparativo los cuatro productos más usuales empleados por las familias para financiarse y que hemos dejado enumerados al finalizar el punto anterior.

CUADRO PRODUCTOS 'PRÉSTAMO HIPOTECARIO'

PRÉSTAMO HIPOTECARIO	DEFINICIÓN	Préstamo empleado para financiar la compra de una casa, en el que sirve de garantía el propio inmueble que se va a adquirir con el importe concedido.
	CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES	Normalmente los bancos no conceden hipotecas cuando la cuota mensual a pagar supera el 35% de los ingresos acreditados por el solicitante. La cuantía del importe del préstamo normalmente no debería superar el 80% del valor de tasación de la casa.
	INTERÉS	El tipo de interés puede ser fijo o variable. Normalmente en los préstamos hipotecarios se suele emplear el interés variable, pues al ser un período largo de amortización, las épocas de bajadas de los tipos de interés suelen compensar las de subidas.
	PLAZO	El plazo de concesión puede ser pactado. A mayor plazo de tiempo, menor será la cuota mensual resultante, pero mayores los intereses pagados en global por toda la operación. Al contrario: a menor plazo de devolución, más alta será la cuota mensual pero menores los intereses pagados en global, pues antes se terminará de devolver la deuda.
	RECOMENDACIONES*	Estudiar la opción del alquiler antes de la compra (aunque lo tradicional en España es adquirir la casa en propiedad, a veces puede no tener sentido hacerlo, bien porque no tengamos planeado quedarnos a vivir indefinidamente en el país, bien porque financieramente no tenga sentido y la opción de comprar sea mucho más cara en conjunto que la de alquilar).

Fuente: elaboración propia

CUADRO PRODUCTOS 'PRÉSTAMO PERSONALES'

PRÉSTAMOS PERSONALES	DEFINICIÓN	Préstamos empleados para financiar necesidades puntuales en un momento determinado u objetivos concretos, como viajes, bodas, reformas en casa... A diferencia de los hipotecarios, en los que la garantía de pago es un inmueble, en éstos la garantía es personal, de ahí su nombre.
	CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES	El importe de los préstamos personales no suele exceder los 30.000 euros dada la propia naturaleza de los bienes o servicios a financiar con ellos. Lo usual es que el importe sea mucho menor que ese límite máximo.
	INTERÉS	El tipo de interés puede ser fijo o variable. Normalmente en los préstamos personales suele emplearse el tipo fijo, al tratarse de periodos de amortización más cortos que en el caso de los préstamos hipotecarios.
	PLAZO	Como norma general, su plazo máximo de concesión no debiera exceder los 8-10 años a lo sumo. Lo usual son plazos más cortos de devolución.
	RECOMENDACIONES*	Durante un tiempo se pusieron de moda los créditos 'rápidos' o 'fáciles', que se concedían con sólo una llamada y sin papeleo. Ojo con ellos pues suelen encubrir peligros: tipos de interés mucho más altos que los de los préstamos personales tradicionales, elevadas comisiones de apertura, gastos ocultos... Muchas veces estos créditos no son concedidos por bancos, sino por prestamistas o entidades financieras no bancarias que pueden escapar al control del B. de España.

Fuente: elaboración propia

**Nota general: el impago de cualquier deuda implica que el cliente pasa a estar en un registro de impagados al que tienen acceso todas las entidades de crédito, de forma que cualquier incidente queda reflejado en dichas listas, lo que dificultará la concesión de nuevos préstamos. Además, los descubiertos bancarios suelen implicar altos costes de penalización.*

CUADRO PRODUCTOS 'CRÉDITOS AL CONSUMO'

CRÉDITOS AL CONSUMO	DEFINICIÓN	Los créditos al consumo, como su nombre indica, son los créditos que sirven para financiar bienes de consumo, como por ejemplo un coche, un electrodoméstico, muebles, ordenadores, etc.
	CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES	Estos créditos se caracterizan por que son ofrecidos por el propio establecimiento que vende el bien en forma de 'letras' o cuotas periódicas, y no directamente por el banco (si bien hay una institución financiera detrás de la operación).
	INTERÉS Y PLAZO	Hay tantas formas de créditos al consumo como maneras de financiar compras de bienes de este tipo, por lo que existen muchas variedades en la forma de pago.
	RECOMENDACIONES*	Al estar tan 'interiorizados' en la cultura de compra a plazos de los españoles, muchas veces los comercios 'olvidan' explicarnos las condiciones de los créditos al consumo, por lo que conviene preguntar en el momento de la firma todo lo que consideremos necesario: qué banco financia la operación, qué tipo de interés se aplica a la operación, cuántas letras y durante cuánto tiempo voy a pagar...

Fuente: elaboración propia

CUADRO PRODUCTOS 'TARJETAS'

Tarjetas	DEFINICIÓN	Las tarjetas son medios de pago que permiten realizar compras sin necesidad de llevar dinero en efectivo y/o pueden posibilitar además diferir el pago de las mismas.
	CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES	Existen tres tipos principales de tarjetas: -Las tarjetas de débito, que son las asociadas a la cuenta corriente en que tenemos los ingresos; por tanto, no financian, pues sólo se puede pagar como máximo lo que se tenga en la cuenta en cada momento. -Las tarjetas de crédito, por el contrario, son las que permiten comprar más allá del dinero que tengamos, pues como su nombre indica nos posibilitan 'emplear' dinero a crédito. -Las tarjetas comerciales o de compras son las emitidas por determinados establecimientos y sirven para comprar única y exclusivamente en ellos.
	INTERÉS Y PLAZO	Como se ha apuntado en el texto, las tarjetas son las deudas más caras del panorama financiero español, por lo que se deben emplear con mucho cuidado. El tipo medio de las tarjetas de crédito se sitúa en torno al 20-24% anual. Las condiciones de devolución son múltiples, pero conviene advertir que muchas tarjetas emplean el sistema de revolving, que las instituciones venden como una ventaja, cuando en realidad pueden convertir la deuda literalmente en una deuda sin fin. A diferencia de las tarjetas con repago directo, es decir, aquellas en que estamos obligados a devolver toda la cantidad empleada en el período anterior, las de revolving nos permiten devolver sólo un mínimo del importe empleado. Eso significa que los intereses del 24% van a ser aplicados sobre el importe del crédito utilizado todavía no devuelto; como devolvemos muy poco cada mes, esto significa que pagamos intereses elevadísimos todos los meses y es la explicación de por qué nos parece que la deuda de las tarjetas nunca baja de cuantía.
	RECOMENDACIONES*	Las tarjetas de crédito deben ser empleadas con mucha cautela, a ser posible para financiar sólo importes pequeños y de forma ocasional, tratando de devolver cuanto antes el importe empleado. Lejos de ser un 'símbolo de poder' como parece que el sistema nos las quiere vender –por eso los bancos emplean tan llamativos colores y 'ganchos' en sus diseños-, las tarjetas de crédito pueden convertirse en el peor enemigo de las economías domésticas.

Fuente: elaboración propia

Como veremos, es importante definir claramente el objetivo que perseguimos con la financiación para acertar con el producto adecuado. No tendría sentido hipotecar una casa, por ejemplo, para comprarse un coche. El tipo de préstamo, su cuantía y el plazo de devolución, por tanto, deben ser acordes al objetivo perseguido con esa financiación.

Es importante recordar en este momento que, para la concesión del préstamo, en especial los préstamos personales de altos importes y los préstamos hipotecarios, la entidad procederá a realizar un estudio exhaustivo de su situación para ver si asume el riesgo o no de concederle el crédito. Las comprobaciones más usuales son:

- Estudiar el historial crediticio del cliente, es decir, si ha sido o no buen pagador en el pasado (no sólo con la entidad a la que se solicita el préstamo, sino en todas las operaciones de crédito realizadas en el pasado dentro del sistema financiero español. Existen varios registros que consultan los bancos al efecto, como por ejemplo ASNEF, CIRBE o RAI).
- Comprobar la cuantía y estabilidad de sus ingresos (lo que les sirve para valorar si podrá pagar mensualmente las cuotas de devolución).
- Garantías o avales, como por ejemplo un inmueble en los préstamos hipotecarios (lo que sirve a la entidad para asegurarse el recobro de la deuda en caso de impago por parte del cliente).

Durante todo este proceso de estudio, el banco normalmente irá pidiendo una serie de documentos para adjuntar al expediente, que puede ser desde documentación de tipo personal -DNI o tarjeta de residencia-, hasta acreditaciones de tipo económico, como declaraciones del impuesto de la renta (IRPF), nóminas o justificantes de ingresos, pasando por documentos relativos a la garantía (tasaciones del inmueble, notas simples o inscripciones ante el Registro de la Propiedad...).



EJERCICIO 4.5

PARTES DE UN PRÉSTAMO:

Enumere todos los préstamos que tiene e intente rellenar este cuadro con la mayor cantidad de datos posible:

	IMPORTE	CUOTA MENSUAL	TIPO DE INTERÉS	PLAZO DE DEVOLUCIÓN
Préstamos hipotecarios				
Préstamos personales				
Créditos al consumo				
Tarjetas de crédito				

4.5. LOS PELIGROS DEL SOBRENDEUDAMIENTO. CONSEJOS PRÁCTICOS

Hoy en día es muy fácil endeudarse. El sistema financiero facilita el endeudamiento de las familias para favorecer un consumo que a veces resulta totalmente prescindible, si bien no facilita en paralelo la información correcta para emplear de forma racional tantos productos de crédito como existen: préstamos personales, hipotecarios, créditos al consumo, tarjetas... Como cualquier producto -bancario o no- el préstamo no es malo en sí mismo: depende del uso (o abuso) que le demos.

Uno de los grandes peligros de la deuda es la espiral de sobreendeudamiento a que nos puede conducir. El sobreendeudamiento se produce cuando tenemos fuera de control los pagos que hacemos en concepto de devolución de préstamos, créditos, tarjetas, etc., tan es así que muchas veces caemos en la trampa de endeudarnos para devolver otras deudas. Ese momento es cuando el dinero ha pasado a controlarnos a nosotros y no nosotros al dinero, por lo que es fundamental volver a recalcar la importancia de tener un presupuesto y la disciplina de mantenernos dentro de él (recordar los capítulos anteriores).



Como hemos visto, las tarjetas de crédito son particularmente peligrosas. Son atractivas: están al alcance de todos, no es necesario 'justificar' nada para conseguirlas en la mayoría de los casos y, además, los bancos cada vez las hacen más llamativas para que las adquiramos y las luzcamos como 'símbolo de poder'. La realidad es que, mal utilizadas (y sin información siempre estarán mal utilizadas), pueden convertirse en el peor enemigo de las economías domésticas, tal y como se ha tratado de explicar en el cuadro del apartado anterior. Hacemos compras con ellas sin que

nos duela, pues parece que no es nuestro dinero, cuando al final en realidad vamos a tener que devolver todo el dinero empleado, más desmesurados intereses, altas comisiones y, en su caso, recargos por demora.

Por eso, si estás atrapado en la maraña del sobreendeudamiento, las primeras recomendaciones serían:

- Parar la espiral de endeudamiento
- Bloquear YA el uso de tarjetas de crédito
- Concentrar la capacidad de repago en la deuda por tarjetas hasta sanear el presupuesto familiar
- Mentalizarse y crear un plan de eliminación de deuda paulatina
- Comenzar un plan de ahorro sistemático en cuanto la situación esté más desahogada

Si usted no ha caído todavía en esa espiral, está de enhorabuena, pero como decíamos antes, no se confíe. Siga por el buen camino y cada vez que tenga que financiar un proyecto haga el análisis que hemos recomendado anteriormente. La mejor forma de evitar el sobreendeudamiento es no endeudarse, o endeudarse sólo lo necesario.

CAPÍTULO 5

Remesas



CAPÍTULO 5. REMESAS

5.1. ¿QUÉ SON LAS REMESAS Y POR QUÉ SON IMPORTANTES?

En el lenguaje coloquial se entiende que las remesas son los envíos de dinero que los inmigrantes envían a su país de origen y, casi siempre, a sus familias.

El envío de remesas aparece como la principal estrategia de mejora de las condiciones de vida de las familias que optan por migrar. Con las remesas, las familias receptoras:

- Garantizan su alimentación básica diaria.
- Pagan su atención sanitaria y medicinas.
- Dan educación a los niños.
- Pueden adquirir y construir una casa.
- Pueden invertir en un negocio.

Asimismo, estos envíos de dinero constituyen para algunos países una importante fuente de divisas y un recurso fundamental para el desarrollo.



Las remesas son un recurso importante para que las familias en los países de origen alcancen un adecuado nivel de bienestar y son un elemento clave para el desarrollo cuando estos recursos se dirigen hacia la inversión. Con la inversión se generan ingresos y empleo en un territorio o país.





EJERCICIO N° 5.1

Uso de la remesas

1.- Identifique las diferentes partidas a las que se destina el dinero que usted envía a sus familiares o a otras personas:

PARTIDAS	MONTO EUROS	DESTINATARIO	FRECUENCIA DEL ENVÍO
1.-			
2.-			
3.-			
4.-			
5.-			
TOTAL ENVIADO			

Frecuencia de envío: Quincenal (Q); Mensual (M); Bimestral (BM cada dos meses); Trimestral (TM cada tres meses); Cuatrimestral (CM cada cuatro meses); Semestral (S cada seis meses)

2.- ¿Hay alguna época del año en la cual usted tenga que aumentar sus remesas? (fiestas patronales, época escolar, navidades, etc.)

4.- ¿Qué áreas de la vida familiar, de quienes permanecen en el país de origen, han mejorado gracias a la contribución de las remesas? Para responder a esta pregunta, haga uso del cuadro siguiente y marque una 'X' donde corresponda.

Ha mejorado la calidad de vida de mi familia (alimentación, vestido, otros, etc.).	
Hemos creado un negocio familiar.	
Hemos construido una casa.	
Mis hijos se han educado.	
Orgullo, porque hay alguien que está progresando en el exterior.	
Otro (por favor, indique).	



5.- Reflexione: ¿cree usted que el envío de sus remesas garantiza la sostenibilidad futura de su familia?

6.- ¿Cree usted que las remesas pueden generar dependencia en sus familiares? Comente:

7.- ¿Cree usted que es importante dirigir su remesa para invertirla en alguna actividad productiva o negocio familiar? Comente:

5.2. CRITERIOS PARA UN MANEJO EFECTIVO DE LAS REMESAS POR PARTE DEL EMISOR

Ya hemos visto que la partida 'Remesas' forma parte del presupuesto que usted ha elaborado, el cual le sirve de guía para la distribución y administración del dinero que gana.

La cantidad destinada para esa partida está en función de varios factores, entre los que se pueden mencionar los siguientes:

- Momento de la migración en que se encuentra
- Ingresos mensuales percibidos
- Estabilidad de los ingresos
- Gastos fijos y corrientes en los cuales incurre para poder mantenerse en España

Por tanto, será importante que seamos EFICACES, EFICIENTES Y EFECTIVOS.

¿Cómo logramos estos tres puntos vinculados con el uso de las remesas?

Un primer criterio a tomar en cuenta tiene que ver con la seguridad de que el monto enviado a la familia tiene la condición de ser un monto estable. Es decir, comprobar si los ingresos que percibo son fijos de tal manera que me garantizan mandarles una cuota fija como remesa.

Por ejemplo, si los ingresos mensuales son 1.000 euros, se podría establecer una renta mensual fija de 200 euros o también se podría establecer un porcentaje fijo sobre los ingresos mensuales que en este caso es el 20%. La determinación del valor de la cuota fija o porcentaje para el envío de remesa va a depender de los compromisos que adquiere el migrante con su familia y de su nivel de ingresos.



Si, por el contrario, los ingresos son variables en cantidad y en periodicidad, se sugiere que se calcule una media de lo que se ha producido en los últimos seis meses, para poder tener un ingreso promedio y, de este modo, determinar cuánto sería la cantidad que podría enviar.

Consideremos como ejemplo, que el migrante tiene los siguientes ingresos mensuales:

Ingreso mes 1	1.200 euros
Ingreso mes 2	1.000 euros
Ingreso mes 3	700 euros
Ingreso mes 4	800 euros
Ingreso mes 5	900 euros
Ingreso mes 6	600 euros
TOTAL INGRESOS	5.200 euros
INGRESO PROMEDIO MENSUAL	$5.200 / 6 = 866,66$ euros

En función de ese ingreso promedio mensual determinamos la cantidad que enviaremos. En el ejemplo anterior se consideró el 20% de los ingresos mensuales como porcentaje para enviar como remesa. En este caso, si el ingreso promedio mensual es 866,66 euros el monto a enviar sería 173 euros, que es el resultado de multiplicar $866,66 \times 20\%$.

Existen ventajas asociadas al hecho de realizar un envío de una cantidad fija de remesas. Sin embargo, si los ingresos bajan conviene reducir proporcionalmente el envío para no presionar excesivamente la situación económica de la familia emisora, tal y como se expone en el ejercicio planteado más arriba.

Las ventajas de contar con una cuota fija de remesa para enviar son, entre otras, las siguientes:



Mejor asignación y distribución del dinero que se envía

Se sugiere que esta asignación sea elaborada en colaboración entre el emisor de la remesa y el receptor de la misma.

Sería como si con el dinero de la remesa se hiciera un sub-presupuesto, y se aplicase así todo lo que aprendimos acerca de la elaboración del presupuesto a la partida remesa.

De este modo, el presupuesto para la remesa tendría partidas específicas y concretas para el gasto y ahorro de ese dinero que se envía, y lograríamos ser eficaces, eficientes y efectivos.



Mejor seguimiento y control al uso que hará el receptor de la remesa

Hacer seguimiento del uso que las personas que reciben las remesas hacen con este dinero es importante de cara a controlar que no se produzca un malgasto de estos recursos. Cabe recordar lo que hemos aprendido en apartado correspondiente referente a la violencia económica.

Es conveniente señalar que el entorno del país de origen (familiares, amigos, etc.) a veces está arraigada la creencia de que los que han emigrado están manejando grandes cantidades de dinero.

Esto explica, como ya vimos en las citas textuales que se mencionaban en el apartado de la práctica del despilfarro, determinadas actitudes irresponsables: “A lo que nada nos cuesta, hagámosle fiesta”.

Con todo ello, y empezando por los propios miembros de la familia, debemos dar seguimiento al dinero que enviamos.

 **Si se llegara a producir un incremento de los ingresos, se podría tener un mejor control sobre la decisión acerca de si la cantidad de la remesa debe cambiar**

Entre los colectivos inmigrantes, es frecuente el sentimiento de culpabilidad por haber dejado a su familia en el país de origen. Una forma de acallar este sentimiento es mandando importantes cantidades de dinero, sin tomar en cuenta si se hará o no un buen uso de éste.

Siempre habrá necesidades. Es común en el ser humano que, una vez cubiertas las necesidades básicas, aparezcan otras nuevas creadas.

Por tanto, debe existir en el emisor de remesas un sentido de prudencia y de responsabilidad para saber en qué medida debe aumentar la remesa en caso de que sus ingresos aumenten. Al igual que cuando se tomó la decisión de qué cantidad enviar de remesa en colaboración entre emisor y receptor, la decisión del incremento en la cantidad también debería estar, en la medida de lo posible, acordada y coordinada entre emisor y receptor de la remesa. Al mismo tiempo, deberán considerarse las necesidades del emisor y sus perspectivas de ahorro.

Algunos elementos a tomar en cuenta en este punto son, entre otros, los siguientes:

1. Identificar el porcentaje del aumento del ingreso (si así se decide)
2. Realizar una reevaluación de las partidas a las cuales se destina el dinero que se envía
3. Identificar qué partidas serán aumentadas con el dinero extra que recibirán

5.3. PROVEEDORES DE REMESAS

Cuando una persona va a enviar dinero a su país tiene varias vías para hacerlo:

- Agencias de envío o remesadoras, donde se incluyen las operadoras de transferencias de dinero.
- Entidades financieras, como pueden ser los bancos comerciales, las compañías financieras y las aseguradoras. A través de ellos se pueden gestionar todas las transacciones financieras, incluyendo préstamos y depósitos.
- Entrega de remesa en mano, referido a cuando algún conocido o familiar viaja entre países y hace la entrega del dinero.

Veamos a continuación la distinción entre estos tipos de envíos.



PROVEEDOR DE REMESAS	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Entidades financieras	<ul style="list-style-type: none"> - Se puede ahorrar parte de las remesas en una cuenta de ahorros y ganar intereses, lo que conlleva una tentación menos a gastar el dinero. - Se tiene acceso a otros productos, como son préstamos y seguros. - Se pueden recibir las remesas mediante tarjeta de débito, tarjeta prepagada o cajero electrónico. - Aportan liquidez (para ahorros). - Otorgan préstamos. - Transfieren confianza. - Tienen privacidad. <p>Producen un ingreso extra, ya que se gana dinero con los intereses).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ofrecen variedad de productos. - Ayudan a crear una historia crediticia. - Facilitan consejos financieros. 	<ul style="list-style-type: none"> - Suelen situarse lejos para residentes rurales. - Tienen horarios restringidos. - Los depósitos mínimos pueden ser muy altos. - Hay gastos financieros en varias cuentas. - A la hora de recibir atención en persona, suele ser complicado y se gasta mucho tiempo, ya que se acumulan en las oficinas filas de clientes.
Remesadoras	<ul style="list-style-type: none"> - Son muy accesibles. Tienen buen nivel de proximidad. - Se caracterizan por su rapidez . - También dan confianza, ya que pueden estar localizadas en una tienda local de personas conocidas. 	<ul style="list-style-type: none"> - No ofrecen los servicios financieros que podrían ayudar a maximizar los beneficios de las remesas. - En algunos casos las comisiones por el envío de son elevadas.
Entrega mano a mano	<p>Ahorro de comisiones o impuestos.</p>	<p>No genera intereses u otro tipo de beneficio.</p> <p>Hay riesgo de engaños o robos.</p>



EJERCICIO N° 5.2

1.- Nombre algunas de las ventajas y desventajas de utilizar las remesadoras que existen en España. Escriba y comente.

VENTAJAS	DESVENTAJAS

2.- Nombre algunas de las ventajas y desventajas de utilizar los bancos que existen en España. Escriba y comente.

VENTAJAS	DESVENTAJAS

5.4. LOS RECURSOS DE LA MIGRACIÓN Y EL RETORNO

Es importante considerar que tanto la decisión de migrar como la de retornar se debe reflexionar profundamente, asumiendo las responsabilidades y consecuencias que se derivan de estas decisiones. Y, en ambos casos, la decisión debe venir acompañada de un proyecto bien definido.

Como orientación, algunas reflexiones que se deberían meditar a la hora de valorar si se regresa al país de origen o no podrían ser:

- ¿He pensado de qué viviré cuando retorne?
- Si tengo un capital o ahorros ¿en qué lo invertiré? o ¿cómo me lo gastaré?
- Si decido emprender una idea de negocio, ¿tendré suficiente dinero o recursos para mantener a los familiares que actualmente son dependientes económicamente de mí?
- Si me arrepiento de la decisión de regresar, ¿tengo posibilidad de volver a España y emprender un nuevo proyecto migratorio?

Si usted decide retornar y cuenta con recursos económicos recuerde ser: **Eficaz, eficiente y efectivo.**



EJERCICIO N° 5.3



Si está pensando en el retorno, ¿cuál es su proyecto o estrategia de vida?:

Si ha optado por emprender un negocio, ¿en qué tipo de actividad ha pensado?:

¿Cuenta con recursos propios, recursos de familiares o buscará financiamiento?:

¿Conoce de instituciones que apoyan en su país de origen el retorno de migrantes?:

5.5. LA CARA SOCIAL DE LAS REMESAS: LA SENSIBILIDAD SOCIAL DEL MIGRANTE

Definimos como sensibilidad social el sentimiento de empatía y solidaridad de una persona emigrante hacia las necesidades de las personas y de la sociedad general de su país de origen.

Se trata de un sentimiento de compromiso social y moral que impulsa a ayudar y contribuir de alguna forma a mejorar la situación de los compatriotas y del país natal.

Esta intención de colaborar a mejorar la calidad de vida de la sociedad que se dejó se puede materializar en aportaciones como:

- Colaborar con una escuela
- Colaborar con herramientas y maquinaria agrícola
- Colaborar en el mantenimiento de un dispensario médico
- Colaborar en situaciones de emergencia

Otra forma de colaboración cercana puede ser el ayudar a los nuevos inmigrantes que vienen al país de destino a establecerse y conseguir empleo en el país receptor.

Surgen así iniciativas individuales o colectivas que buscan contribuir a la integración y al bienestar de sus compatriotas, atendiendo en muchos casos a los menos favorecidos.

En sentido general, este sentimiento de querer aportar algo de vuelta hacia su comunidad de origen, se observa más en personas que nacieron y crecieron en un país determinado y que llegaron a un nuevo país ya de adultos. Por lo tanto, sienten sus raíces, conexiones y vínculos afectivos hacia su gente del país de donde son o en el que crecieron.

No sucede tanto así con personas más jóvenes que nacieron en ese país extranjero, pero que son hijos de padres inmigrantes, o personas que llegaron a un país extranjero a muy temprana edad y que, por tanto, crecen ya desde la perspectiva de vida y costumbres de ese país.



Independientemente de cuál haya sido su realidad, es decir, si llegó siendo adulto, joven, a muy temprana edad, lo importante es que se experimente ese sentimiento de sensibilidad y solidaridad frente a las necesidades de los demás, especialmente de sus compatriotas y de las necesidades socioeconómicas y políticas que dejó en su país.

¡Colabore, contribuya y aporte a su comunidad de origen de cualquier manera que usted pueda! Esta contribución puede ir desde ofrecer ayuda a un inmigrante que llega, hasta compartir con otro cualquier recurso que usted posea: tiempo, espacio, dinero, conocimientos, experiencia, etc.



EJERCICIO N° 5.4

1.- Identifique necesidades o problemas que afecten actualmente a la zona donde creció.

2.- Una vez identificados las necesidades y problemas, ¿qué podrías hacer tú para ayudar a aportar soluciones?



EJERCICIO N° 5.5

1.- Identifique necesidades o problemas que usted cree que afectan a su colectivo en España.

2.- Una vez identificados las necesidades y problemas, ¿qué podría hacer usted para ayudar a aportar soluciones?

CODESPA es una organización no lucrativa que cuenta con más de 25 años de experiencia en el ámbito de la Cooperación Internacional para el Desarrollo. Partiendo de la confianza en la capacidad humana para construir un mundo más equitativo y justo, su misión consiste en proporcionar oportunidades a las personas para que puedan, a través del trabajo, desarrollar sus capacidades y ser protagonistas de su propio desarrollo.

La Fundación gestiona actualmente más de 100 proyectos en 17 países de América Latina, Asia y África a través de once delegaciones internacionales y ha contribuido a que millones de personas hayan podido mejorar sus condiciones de vida (www.codespa.org). Su Presidente de Honor es S.A.R. el Príncipe de Asturias.

CODESPA apuesta por el desarrollo económico y social trabajando fundamentalmente en: microfinanzas para el desarrollo, creación de tejido empresarial, desarrollo rural agropecuario, turismo de gestión comunitaria, formación profesional e inserción laboral, migración y desarrollo; y alianzas con el sector privado para el desarrollo. Asimismo, CODESPA lleva a cabo una intensa labor de evaluación y gestión del conocimiento así como de investigación y formación para profesionales del desarrollo y empresas, desde la visión de que el trabajo conjunto es clave para la erradicación de la pobreza. Adicionalmente, CODESPA cuenta con un Área de Asesoría en Desarrollo desde la que brinda servicios externos a entidades nacionales e internacionales.

Dpto. Investigación e Innovación Social
c/ Rafael Bergamín, 12
28043 MADRID
Tel.: +34 91 744 42 40
Fax: +34 91 744 42 41

innovacion@codespa.org - www.codespa.org