

MANUAL DEL ALUMNO Y ALUMNA EDUCACIÓN FINANCIERA



MANUAL DEL ALUMNO Y ALUMNA

EDUCACIÓN FINANCIERA

para personas emprendedoras
o que lideran pequeñas empresas
en Uruguay



Organización
Internacional
del Trabajo



Copyright © Organización Internacional del Trabajo 2020
Primera edición 2020

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, o por correo electrónico a rights@ilo.org, solicitudes que serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En www.ifrro.org puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país.

Educación financiera – Manual de alumnos y alumnas: Educación financiera para personas emprendedoras o que lideran pequeñas empresas

ISBN: 9789220331156 (Print)

ISBN: 9789220331149 (Web PDF)

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Para más información sobre las publicaciones y los productos digitales de la OIT, visite nuestro sitio web: ilo.org/publns.

Impreso en Uruguay

Dirección: Yousra Hamed (OIT – Programa de Finanza Solidaria Ginebra)
Redacción: Gustavo Prepelitchi y Javier Lombardi, con la colaboración de Sabrina Arzani.

Seguimiento editorial y co-responsable de la edición final: Mercedes Gracia (ANDE)
Ilustración: Max Aguirre
Diseño: Jimena Bello
Coordinación General: FINANDES (www.finandes.org.ar)

Introducción.....	
1. El marco de elaboración del Manual del Alumno y Alumna en Educación Financiera para personas emprendedoras o que lideran pequeñas empresas en Uruguay.....	6
2. Presentación del manual	7
Ficha de identidad de Juan Carlos Rodríguez	8
Ficha de identidad de Carolina Romero	9
Ficha de identidad de Natalia Ferreiro	10
Ficha de identidad de Martín Olivera	11
3. Autoevaluación: ¿Cómo administro mi dinero? ¿Cómo me comporto financieramente?	12
Módulo A - Fijarse objetivos personales y del negocio	13
1. Establecé tus objetivos	14
2. Hablá de tus objetivos con tu familia	17
3. ¿Cuánto cuestan tus objetivos? ¿Cuáles son prioritarios?	19
4. El Plan de Ahorro	20
5. Mensajes Clave	24
Anexos y documentos útiles	25
Módulo B - Gestionar de manera eficaz tu presupuesto	26
1. Gastá con prudencia	27
2. Elaborá tu presupuesto	30
3. Seguí tu presupuesto	36
4. Conservá los documentos financieros	41
5. Mensajes Clave	43
Anexos y documentos útiles	44
Módulo C - Conocer los productos de ahorro	48
1. Eligí tu método de ahorro	49
2. ¿Cómo elegir tu producto de ahorro?	52
3. Mensajes Clave	55
Anexos y documentos útiles	56
Módulo D - Utilizar inteligentemente productos de crédito y evitar el sobreendeudamiento	57
1. Eligí un medio de financiación para tus proyectos	58
2. Eligí un producto de crédito adaptado a tus proyectos	63
3. Calculá el costo de tu crédito	71
4. ¡Cuidado! No te endeudes en exceso	75
5. Mensajes Clave	79
Anexos y documentos útiles	80

Módulo E – Entender los medios de pago y cobro y utilizarlos en forma segura	84
1. Conocé tus medios de pago y usalos con seguridad	85
2. Conocé tus medios de cobro y usalos con seguridad	88
3. Conocé los operadores de transferencia de dinero	90
4. Mensajes Clave	93
Anexos y documentos útiles	94
Módulo F - Establecer una buena relación con las instituciones financieras	99
1. Entendiendo a las instituciones financieras	100
2. ¿Cómo utilizar las instituciones financieras con confianza?	103
3. Mensajes Clave	107
Anexos y documentos útiles	108
Módulo G – Gestionar los riesgos y entender los productos de seguro	110
1. Gestionando los riesgos	111
2. Consejos para construir un fondo de emergencia	113
3. Comprender qué es una póliza de seguro	114
4. Utilizando una póliza de seguros	115
5. Eligi el producto de seguro correcto	117
6. Mensajes Clave	119
Anexos y documentos útiles	120
Módulo EMP – Desarrollo empresarial	122
1. Armá tu plan de desarrollo empresarial	123
2. ¿Cómo tener éxito en mi proyecto empresarial?	126
3. Mensajes Clave	127
Historietas	
La historia de Juan Carlos Rodríguez	128
La historia de Carolina Romero	134
La historia de Natalia Ferreiro	140
La historia de Martín Olivera	146

2. PRESENTACIÓN DEL MANUAL

TENÉS EN TUS MANOS EL MANUAL DEL ALUMNO Y ALUMNA EN EDUCACIÓN FINANCIERA PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS O QUE LIDERAN PEQUEÑAS EMPRESAS EN URUGUAY

¿Qué es la educación financiera?

Es un conjunto de conocimientos y herramientas prácticas que permiten a la persona que cuenta con ellas saber cuáles son sus posibilidades para gestionar su dinero de la mejor forma posible.

La formación en Educación Financiera que vas a seguir te permitirá empezar a organizar y preparar tus proyectos de futuro.

También será la oportunidad de reflexionar sobre cómo mejorar la comunicación sobre el tema del dinero con tu familia y allegados, y de solucionar algunos problemas.

Vas a descubrir, o redescubrir, herramientas para gestionar correctamente tu dinero.

Por último, ¡los servicios financieros como el crédito, el ahorro y las transferencias de dinero ya no tendrán secretos para vos!

¿Cómo se utiliza este manual?

Los capítulos están ordenados siguiendo la formación en Educación Financiera. Sin embargo, ¡podes leer en el orden que más te interese!

Las historias abordan todos los temas de la educación financiera y pueden ser leídas de forma independiente de los capítulos del manual.

Este manual incluye numerosos ejercicios y fichas que puedes rellenar de forma libre y utilizar cuando lo consideres necesario.

¡Conocé los personajes que te acompañarán durante esta formación!



CARTA DE IDENTIDAD

Nombre y Apellido:

Juan Carlos Rodríguez

Edad: 48 años.

Origen: Pueblo San Antonio, Salto.

Estado Civil: Casado.

Grupo familiar: Vive con su mujer Sonia, y dos hijos: Mateo de 17 años, y Francisco de 14 años.

Nivel de estudios: Ciclo Básico completo.

Actitud frente al dinero: Conservador, adverso al riesgo.

Ocupación/Actividad: Pequeño productor de hortifruticultura.

Datos de la empresa: Empresa familiar heredada con 40 años de historia, donde todos los integrantes de la familia ayudan. Sociedad de hecho con la mujer.

Características financieras del personaje y su familia: Juan Carlos es ordenado y planifica la gestión del dinero. Su familia comparte estas características. Usan instituciones formales.

Objetivos: Cambiar la camioneta que utilizan en su actividad.

Personajes secundarios:

- Sonia, la pareja
- Mateo, el hijo mayor
- Francisco, el hijo menor
- Oscar, un empleado



CARTA DE IDENTIDAD

Nombre y Apellido:

Carolina Romero

Edad: 36 años.

Origen: Centenario, Durazno.

Estado Civil: Separada.

Grupo familiar: Vive con su madre Mirta y su hija Julieta de 6 años. Mirta es jubilada.

Nivel de estudios: Tercero del Liceo, luego estudió en UTU.

Actitud frente al dinero: Algo descuidada, desorganizada.

Ocupación/Actividad: Producción de panificados y pastelería, tiene experiencia trabajando en una panadería por 4 años.

Datos de la empresa: Emprendimiento de cocina para eventos de la zona (sándwich, tortas, empanadas, etc.). Es un emprendimiento informal.

Características financieras del personaje y su familia: Carolina no planifica. Comparte gastos con su madre. No separa dinero del negocio-familia. Opera con instituciones informales o financieras.

Objetivos: Con la instalación de UPM ve una oportunidad de negocio para hacer viandas. Está interesada en inscribirse como monotributista.

Personajes secundarios:

- Mirta, la madre
- Julieta, la hija
- Ivana, la amiga



CARTA DE IDENTIDAD

Nombre y Apellido:

Natalia Ferreiro

Edad: 29 años.

Origen: Montevideo, pero quiere mudarse a Las Piedras, Canelones.

Estado Civil: Soltera.

Grupo familiar: Vive con su pareja, Luis, que es empleado en relación de dependencia.

Nivel de estudios: Universitario Completo. Acaba de recibirse como Odontóloga en la Universidad de la República.

Actitud frente al dinero: Planificadora.

Ocupación/Actividad: Actualmente trabaja en una mutualista como odontóloga en régimen independiente

Datos de la empresa: Unipersonal profesional.

Características financieras del personaje y su familia: Hace frente a sus gastos con los ingresos de su actividad. Comparte algunos gastos con Luis. Tiene interés en instituciones formales.

Objetivos: Quiere abrir su propio consultorio en Las Piedras, Canelones

Personajes secundarios:

- Luis, la pareja



CARTA DE IDENTIDAD

Nombre y Apellido:

Martín Olivera

Edad: 25 años.

Origen: Barrio Cordón, Montevideo.

Estado Civil: Soltero.

Grupo familiar: Vive con sus padres.

Nivel de estudios: Actualmente estudia administración de empresas en la Udelar (Universidad de la República), con estudios previos en UTU de administración de empresas.

Actitud frente al dinero: Planificador, responsable.

Ocupación/Actividad: Comerciante.

Datos de la empresa: Está a cargo de un almacén de barrio, que empezó su padre y luego le quedó a Martín cuando su padre se retiró. El almacén está inscripto formalmente.

Características financieras del personaje y su familia: Martín es planificador y responsable con sus obligaciones. Su padre toma créditos de consumo y está sobreendeudado.

Objetivos: Quiere hacer crecer el negocio, incorporando tecnología, la venta online y la ampliación del local.

Personajes secundarios:

- Roberto, el padre
- Ismael, amigo de Roberto
- Facundo, un amigo de Martín



3. AUTOEVALUACIÓN

Antes de comenzar a conocer los contenidos de este Manual en Educación Financiera, podés realizar la siguiente autoevaluación sobre cómo administras tu dinero.

¡Respondé sinceramente!

Este ejercicio es para que vos mismo/a identifiques algunos temas sobre los cuáles necesitás más información o explicaciones respecto a tu comportamiento financiero.

CONSEJO

Respondelo ahora, antes de comenzar la lectura del Manual, y hazelo nuevamente cuando finalices la formación. ¡Te vas a sorprender de todo lo que aprendiste!

¿CÓMO ADMINISTRO MI DINERO? ¿CÓMO ME COMPORTO FINANCIERAMENTE?

SESIÓN	PREGUNTA		
A.1	¿Fijaste plazos para implementar tu proyecto? (Pensá en tu proyecto más importante – puede ser personal o familiar, y también empresarial)	☐ Si	☐ No
A.1	¿Es fácil hablar de dinero con tu familia?	☐ Si	☐ No
A.2	¿Sabés el costo de tus objetivos? Es decir ¿cuánto te costara realizarlo?	☐ Si	☐ No
B.1	¿Diferencias habitualmente entre gastos necesarios (comida, electricidad, agua) y otros tipos de gastos (entretenimiento, regalos, etc.)?	☐ Si	☐ No
B.2	¿Armás un presupuesto de tus ingresos y gastos familiares o de tu negocio?	☐ Si	☐ No
B.3	¿Registrás tus gastos por escrito o digitalmente a medida que vas usando tu dinero?	☐ Si	☐ No
B.4	¿Sabés por qué es importante guardar documentos como facturas, presupuestos, recibos?	☐ Si	☐ No
C.1	¿Conocés todos los métodos de ahorro disponibles?	☐ Si	☐ No
C.2	¿Sabés cómo seleccionar un producto de ahorro?	☐ Si	☐ No
D.1	¿Conocés las diferentes formas de financiación de un proyecto?	☐ Si	☐ No
D.2	¿Conocés todos los criterios a tener en cuenta para comparar productos crediticios?	☐ Si	☐ No
D.3	¿Sabés cómo calcular el costo de un crédito?	☐ Si	☐ No
D.4	Si obtuviste un préstamo (de una institución financiera o de una persona), ¿pudiste pagarlo fácilmente?	☐ Si	☐ No
E.1	¿Alguna vez has utilizado métodos de pago distintos al efectivo? (cheque, tarjeta bancaria...)	☐ Si	☐ No
E.2	¿Conocés todas las opciones para transferir dinero?	☐ Si	☐ No
F.1	¿Tenés una cuenta bancaria?	☐ Si	☐ No
F.2	¿Alguna vez has comparado bancos / organizaciones de microfinanzas para elegir la que más te conviene?	☐ Si	☐ No
G.1	¿Sabés cómo protegerte de los riesgos (enfermedad, accidentes, incendio)?	☐ Si	☐ No
G.2	¿Sabés cómo funcionan los seguros?	☐ Si	☐ No
G.3	¿Recibiste alguna vez una compensación de una compañía de seguros?	☐ Si	☐ No
G.4	¿Comparaste alguna vez compañías de seguros para elegir la que más te conviene?	☐ Si	☐ No
EMP1	¿Sabés qué es un plan de desarrollo empresarial?	☐ Si	☐ No
EMP2	¿Conocés las organizaciones que pueden ayudarte con tu negocio?	☐ Si	☐ No

¿Cómo te sentiste haciendo la autoevaluación?

¿Crees que tenés mucha información por conocer?

¡AHORA SI! ¡EMPECEMOS!

MÓDULO A

FIJARSE OBJETIVOS PERSONALES Y DEL NEGOCIO



A1. ¿Tenés objetivos para el futuro?

- a. Sí, tengo objetivos a corto y largo plazo y regularmente ahorro para alcanzarlos ☐
- b. Sí, tengo objetivos, pero no vale la pena pensar porque nunca tendré suficiente dinero para alcanzarlos. ☐
- c. Soy demasiado joven para tener objetivos para el futuro. ☐

A2. Mi proveedor principal me presiona para que aumente el volumen de compra y así poder darme mejores precios...

- a. Lo acepto de inmediato, porque si me lo ofrece mi proveedor, seguro es lo más conveniente para mi negocio. ☐
- b. Me tomo un tiempo para considerarlo, y analizar si, aún con mejores precios, puedo costear un mayor volumen de compra. ☐
- c. A mí nadie me presiona, así que le dejo de comprar de inmediato. ☐

A3. ¿Qué es un plan de ahorro?

- a. Un producto financiero. ☐
- b. Un plan que muestra tus metas, sus costos, la fecha en que deseas alcanzarlos y la cantidad que deben ahorrar cada mes para poder alcanzarlos. ☐
- c. Una alcancía. ☐

Respuestas: A.1:a ; A.2:b ; A.3:b

1. ESTABLECÉ TUS OBJETIVOS

DEFINICIÓN

Un objetivo es la meta establecida de una acción, en otras palabras, es el resultado que queremos alcanzar. Establecer un objetivo permite saber lo que queremos y lo que debemos hacer para alcanzarlo.

EJERCICIO

La historia de Natalia

Natalia Ferreiro tiene 29 años. Vivió toda su vida en la ciudad de Montevideo. Recientemente se recibió de odontóloga en la Universidad de la República. Sus padres la ayudaron durante toda la carrera. Actualmente vive con su pareja, Luís, en un apartamento que recientemente alquilaron juntos luego de 1 año de novios. Lo único que les estaría faltando para terminar de amoblarlo es una TV para que Luís vea los partidos. Están buscando uno usado en buen estado.

Natalia consiguió su primer trabajo como independiente para un par de mutualistas, por lo que nunca tiene una agenda determinada y va de un lado al otro. Su objetivo principal es abrir su propio consultorio, porque sabe que es la manera de crecer. Tiene algo de ahorros pero sabe que abrir su propio consultorio y comprar lo necesario le llevará invertir todos sus ahorros y buscar financiamiento adicional.

Con Luís, quien trabaja en un comercio del centro, tienen planes de poder comprar un auto que les permita demorar menos en sus traslados a sus trabajos y también poder salir a pasear los fines de semanas. Tienen el plan de viajar a Rocha en algún fin de semana largo.

Además sabe que al poco tiempo tendrá que realizar alguna especialización en la profesión si quiere destacarse. Le atrae especializarse en ortodoncia infantil.

Está muy agradecida con sus padres por el apoyo que le dieron para que se recibiera. También le prestaron algo de dinero para poder alquilar el apartamento con Luís. Le gustaría regalarles un juego de jardín que tanto le gusta a la madre.



EJERCICIO

¿Cuáles son los objetivos de Natalia y su familia?

¿Cuáles son los objetivos que tiene Natalia para su emprendimiento?

¡Escribilos!

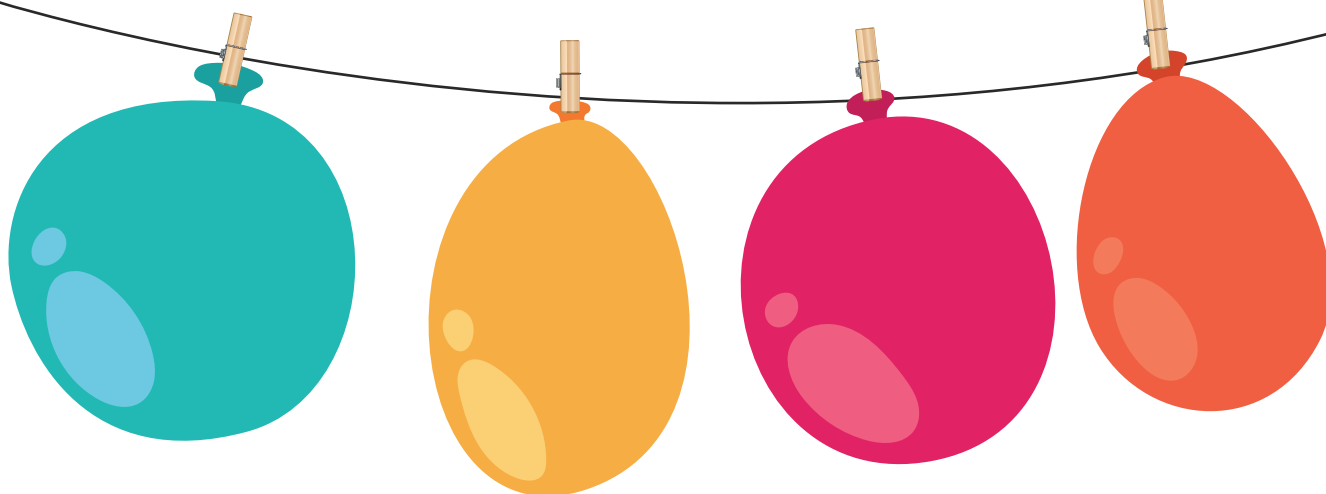
¿Ya has reflexionado sobre tus objetivos a corto y largo plazo? Si la respuesta es sí, escribilos o dibújalos aquí!

Recordá decidir si los objetivos empresariales o del emprendimiento que tenés son personales o familiares, para colocarlos donde corresponda.

OBJETIVOS PERSONALES

Corto Plazo

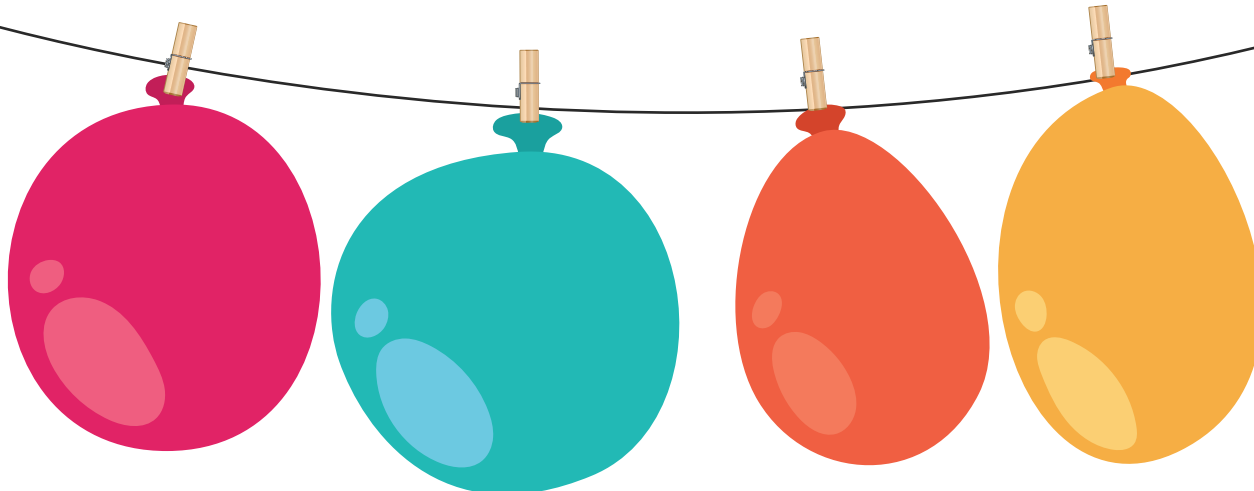
Largo Plazo



OBJETIVOS FAMILIARES

Corto Plazo

Largo Plazo



¡NO TE OLVIDES!

¡Todos los objetivos son importantes!

Ciertos objetivos se pueden alcanzar relativamente rápido. Otros hay que situarlos en el futuro y pueden llevar toda una vida alcanzarlos.

2. HABLÁ DE TUS OBJETIVOS CON TU FAMILIA



CONSEJOS

Algunos consejos para hablar de tus objetivos con tu familia:

- *La gente trabaja para alcanzar objetivos en la vida propios y/o para su familia.*
- *Las mujeres y los varones de cualquier edad deben tener los mismos derechos, responsabilidades y oportunidades en la vida. Todas las perspectivas deben ser tenidas en cuenta.*
- *Los objetivos de los miembros de la familia pueden ser diferentes. Los miembros de la familia deben respetar los objetivos de cada uno de ellos y darse ánimo los unos a los otros. Como en el seno de una misma familia los objetivos pueden ser diferentes, es muy importante que haya una buena comunicación para evitar malentendidos. Esto es particularmente relevante cuando compartimos un emprendimiento/empresa familiar.*

Consejos para tener una comunicación eficaz

Lo que SI hay que hacer

- Estar seguro de sí mismo
- Indicar claramente lo que quieres o tu opinión
- Escuchar a las otras personas
- Reconocer el punto de vista del otro, incluso si no se está de acuerdo con él
- Respetar al otro
- Ser flexible y estar tranquilo
- Dar su opinión, incluso si se debe respeto a la otra persona.
- Ser sincero

Lo que NO hay que hacer

- Ser pasivo o arrogante
- Gritar
- Interrumpir
- Enojarse
- Ser grosero o insultante
- Repetir varias veces el mismo argumento
- Rechazar inmediatamente las ideas de los demás
- Encerrarse en una posición defensiva
- Mostrarse impaciente

¡OJO!

A veces, cuando una persona quiere hacernos daño en una conversación, no utilizará insultos ni agresión física, sino que sus comentarios tenderán a humillarnos, desvalorizarnos y menospreciar nuestra opinión.

Es importante que detectes de forma temprana estas señales, para que puedas recibir asesoramiento y orientación sobre qué hacer ante estas situaciones.

No tenés que callar tu opinión por ser respetuoso/a con las otras personas. Tenés el derecho de expresarte y no estar de acuerdo con ciertos miembros de la familia, incluso si se trata de tu madre, tu padre o de una persona mayor. Tenés hablar para evitar malentendidos en el futuro.



3. ¿CUÁNTO CUESTAN TUS OBJETIVOS? ¿CUÁLES SON PRIORITARIOS?

¿Sabes cuál es el costo de tus objetivos?

Si no lo sabes, es muy importante que busques la información necesaria para averiguarlo. Es la única manera de saber cuánto dinero vas a necesitar para alcanzar tus objetivos.

Mientras tanto, podés indicar un precio orientativo que corregirás más adelante.

A continuación, establecé un orden de prioridades para todos objetivos (1 para el más importante, 2 para el segundo más importante, etc.)

No.	Personal o Familiar	Objetivo	Precio
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			

¡NO TE OLVIDES!

Los objetivos pueden cumplirse más fácilmente si se prevén y se junta toda la información necesaria para tomar una decisión bien pensada. Es clave evaluar cuánto cuestan nuestros objetivos. Por eso es necesario hacer investigaciones, informarse con proveedores, con lo que pasa en el mercado.

4. EL PLAN DE AHORRO

Martín hace un plan de ahorro

Martín ha revisado todos los proyectos y charlado mucho con su padre. Coinciden en que todo no se puede y que es importante que se pongan de acuerdo. Para facilitar este diálogo, Martín decide dejar de lado sus objetivos personales vinculados a vivienda y formación y enfocarse pura y exclusivamente en los de la empresa para armar el Plan de Ahorros y mostrárselo a Roberto. Martín acordó que es cierto que por ahora no es necesario colocar las terminales para que los clientes paguen solos. Pero si o si quiere incorporar medios de pagos digitales, que son con abonos mensuales con lo cual no necesita dinero de inversión pero averiguando se dio cuenta que necesita una nueva computadora para adaptarse al sistema y gestionarlo. Esto lo necesitan lo antes posible. Además deciden incorporar las balanzas de peso que emiten el ticket en forma automática para que el proceso de atención sea más rápido. La página web la van a dejar para más adelante porque hoy no tienen espacio de almacenamiento, por lo tanto quieren ver si pueden empezar a ahorrar para la expansión del local y colocar ese dinero todos los meses en algún producto de ahorro. Martín averigua todos los precios, a través de conocidos y por internet y estima la suma que tiene que ahorrar cada mes para poder alcanzarlos. Ha elaborado un Plan de Ahorro.

¡Vamos a ver su plan de ahorro!



Plan de Ahorro

Objetivo	Costo de alcanzar mi objetivo	Cantidad de meses hasta alcanzar mi objetivo	Otras fuentes de financiamiento (considerar como extras porque no dependen de mi ahorro)	Cuanto tengo que ahorrar por mes para alcanzar mi objetivo
Objetivos a corto plazo (menos de 12 meses):				
Nueva computadora	\$50.000.-	3 meses	Roberto dice que tiene unos \$20.000 personales ahorrados y quiere contribuir a este objetivo	\$10.000.-
Objetivos de mediano plazo (1 a 3 años):				
Balanza digital con ticketteadora	\$60.000.-	12 meses		\$5.000.-
Objetivos de largo plazo (más de 3 años):				
Ampliar el local	\$432.000.-	36 meses		\$12.000.-

Monto total que necesito ahorrar por mes para alcanzar mis objetivos (Sumar la columna de la derecha)

\$27.000.-

IMPORTANTE

- Martín consideró el costo que tendrán sus objetivos empresariales en el mes que los quiere alcanzar, es decir que consideró la inflación estimada para ponerle un precio a sus objetivos.
- Si los objetivos cambian su costo, deberá revisar su plan de ahorro.
- A la hora de tener en cuenta las contribuciones de personas extra, es muy importante que Martín considere aquellas que está seguro de que va a recibir. Si tiene dudas respecto al aporte de dinero por parte de una tercera persona, es mejor no considerarlo.

Una vez que Martín logre sus objetivos de corto plazo, debería reajustar su plan de ahorro y la cantidad que deberá ahorrar cada mes para lograr sus otros objetivos.

¡Ahora te toca a vos!

Completá la siguiente tabla con toda la información que ya has pensado:

- ¿Cuáles son tus objetivos?
- ¿Cuáles son los prioritarios?
- ¿Cuál es el costo de cada objetivo?
- ¿Cuándo quieres alcanzar cada una de tus metas?
- ¿Puedes contar con otras fuentes de financiamiento (por ejemplo, contribución de un familiar)?

Plan de Ahorro

FECHA DEL PLAN:

OBJETIVOS	COSTO DE ALCANZAR MI OBJETIVO	CANTIDAD DE MESES HASTA ALCANZAR MI OBJETIVO	OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO (CONSIDERAR COMO EXTRAS PORQUE NO DEPENDEN DE MI AHORRO)	CUANTO TENGO QUE AHORRAR POR MES PARA ALCANZAR MI OBJETIVO
Objetivos a corto plazo (menos de 12 meses):				
Objetivos de mediano plazo (1 a 3 años):				
Objetivos de largo plazo (más de 3 años):				
Monto total que necesito ahorrar por mes para alcanzar mis objetivos (Sumar la columna de la derecha)				

SITUACIÓN PERSONAL

¡Ahora me toca a mí! Tengo que ahorrar..... al mes para alcanzar mis objetivos.

¡Cuidado! Si no te es posible ahorrar esa cantidad, tenés que revisar tus objetivos:

- reducir el costo
- eliminar algunos objetivos por el momento
- retrasar la fecha en la que querés alcanzar algunos de los objetivos...



5. MENSAJES CLAVE

- Es más fácil alcanzar algunos proyectos de vida si tengo en claro qué es lo que quiero y fijo objetivos concretos para alcanzarlos.
- Ciertos objetivos pueden alcanzarse rápidamente, pero otros pueden tardar varios años, incluso décadas.
- Los objetivos de cada persona pueden modificarse a lo largo de la vida y son diferentes para los diversos miembros de la familia.
- Es importante intentar que los objetivos familiares sean compatibles. Esto es particularmente relevante cuando se tiene una empresa.
- Una persona va a alcanzar sus objetivos más rápidamente si tiene el apoyo de su familia, pero esto no es una condición necesaria.
- Debemos intentar tener una buena comunicación con nuestra familia. Podemos intentar mejorarla con principios sencillos como escuchar al otro, estar tranquilos y ser flexibles.
- Diferenciar los sueños de los objetivos, permite que nuestro objetivo se vuelva más concreto y real.
- Es importante definir claramente los objetivos para alcanzarlos con mayor facilidad.
- Hay que clasificar los objetivos en función del corto/mediano/largo plazo.
- Es importante informarse bien para evaluar el valor y el costo de los objetivos.
- Es necesario saber reajustar y/o cambiar los objetivos en función del costo y tener cierta flexibilidad en los reajustes (en caso de cambio de situación económica, social, laboral).
- Tener los objetivos presentes en la cabeza es una garantía de éxito.

ANEXOS Y DOCUMENTOS ÚTILES

CONSEJOS PARA ALCANZAR TUS OBJETIVOS

Consejos para alcanzar tus objetivos

Obstáculos

- No hay un objetivo claro o no está bien definido.
- Se siente la obligación de priorizar primero lo que quiere mi familia.
- Deber dinero.
- Imposibilidad de ahorrar.
- Tendencia a gastar el dinero en cosas no necesarias.
- Cambio de condiciones personales (menos trabajo como emprendedor, desempleo, enfermedad).
- Aumento de precios.
- Ocuparse sola/o de las tareas del hogar.
- Ser responsable único/a del cuidado de hijos/as o personas mayores.
- Mi familia, o parte de ella, nunca lo aceptaría.

Soluciones

- Fijarse objetivos claros.
- Compartir los objetivos con la familia.
- Haber planificado cuanto debo ahorrar para cumplir los objetivos.
- Ahorrar dinero.
- Reducir los gastos inútiles/no necesarios.
- Prever ahorrando dinero para el caso de imprevistos.
- Buscar siempre diferentes precios en diferentes lugares para combatir el aumento de precios.
- Busca el lugar y el momento para mantener una conversación tu familia sobre tus objetivos, la distribución de las tareas o de los cuidados.
- Encuentra apoyo en personas externas a la familia, si así lo consideras, para que puedan abrir el diálogo y escuchar tus objetivos.

MÓDULO B GESTIONAR DE MANERA EFICAZ TU PRESUPUESTO



B1. Es fin de mes, acabo de recibir dinero:

- a. Me doy algún gustito, porque para eso trabajo todo el mes. ☐
- b. Pongo una parte de mis ingresos a un lado para lograr mis objetivos. ☐
- c. Invierto todo en unos productos nuevos que tiene mi proveedor, que prometió se venderían muy bien. ☐

B2. Un presupuesto es:

- a. Una herramienta para decidir, planificar y hacer el mejor uso de mi dinero para lograr mis objetivos. ☐
- b. Un archivo para registrar mis gastos. ☐
- c. Una tabla. ☐

B3. ¿Cuáles son las tres partes principales de un presupuesto?

- a. Fecha, ingresos y gastos. ☐
- b. Ingresos, gastos y ahorros. ☐
- c. Gastos, ingresos y firma. ☐

B4. ¿Cómo seguir tu presupuesto?

- a. Tengo tantas ocupaciones durante el día que no tengo tiempo de seguir mi presupuesto. ☐
- b. No presupuesto porque creo en el destino. ☐
- c. Utilizo hojas de seguimiento para registrar todos mis gastos e ingresos. ☐

Respuestas: B.1:b ; B.2:a ; B.3:b ; B.4:c

1. GASTÁ CON PRUDENCIA

PREGUNTAS:

- **¿Eres una persona gastadora o ahorradora?**

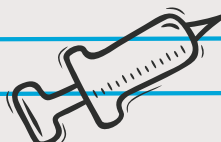
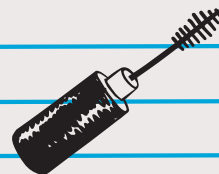
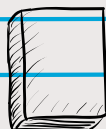
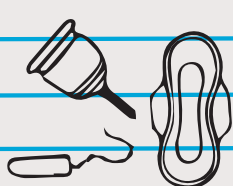
DEFINICIÓN

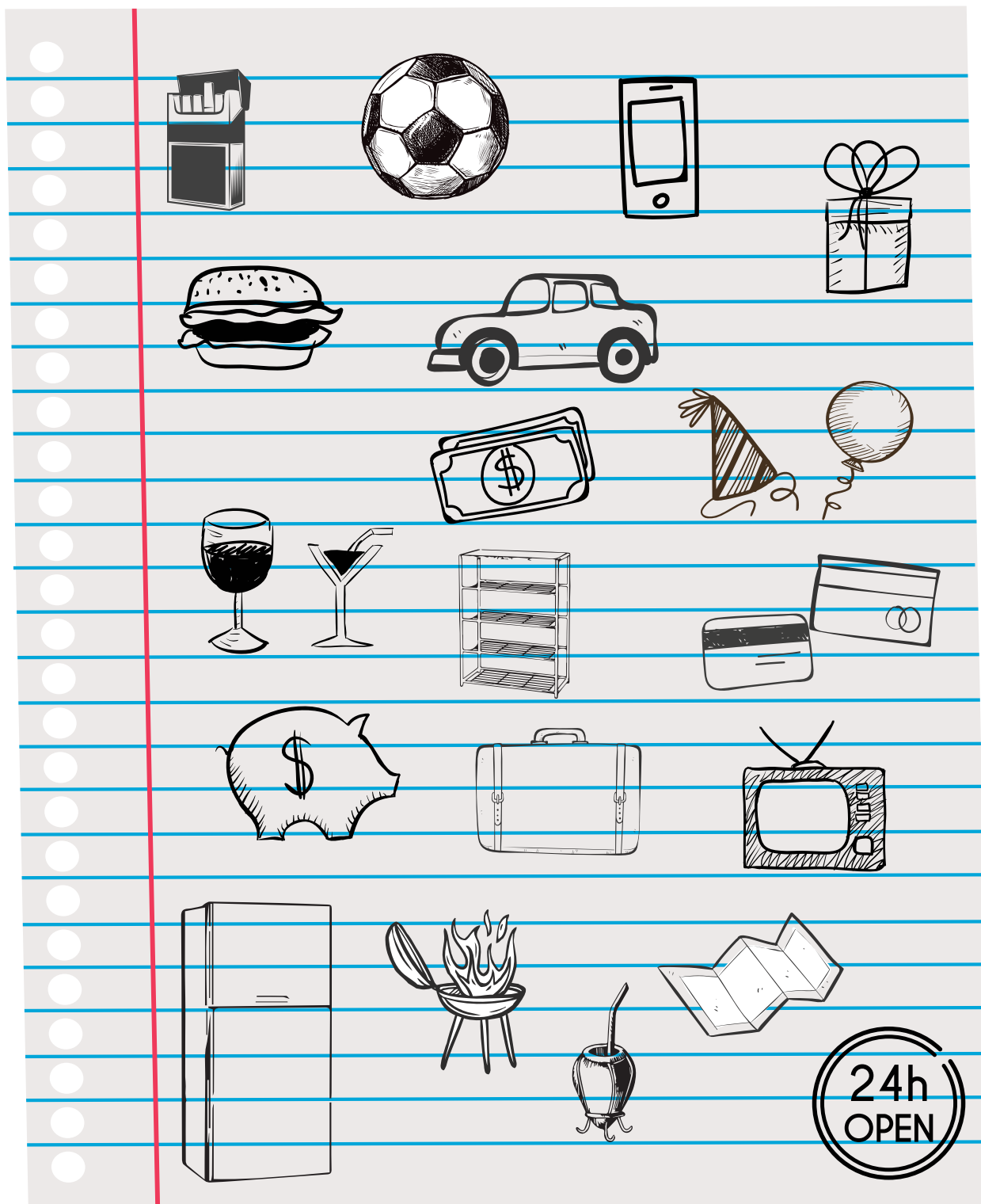
Ahorrar consiste en no gastar todo tu dinero y guardarlo para el futuro con un objetivo. Consiste en sumar pequeñas o grandes cantidades de dinero de forma regular o de cuando en cuando.

EJERCICIO

De acuerdo a tu situación, elige lo que es necesario y lo que es un deseo!

Rodea las imágenes que correspondan a las necesidades para distinguirlas de los deseos.





Mis necesidades	¿Cuánto cuesta?
Total de mis necesidades	

Mis deseos	¿Cuánto cuesta?
Total de mis deseos	

¿Tengo dinero suficiente para comprar todas estas cosas?

SI ☐ NO ☐



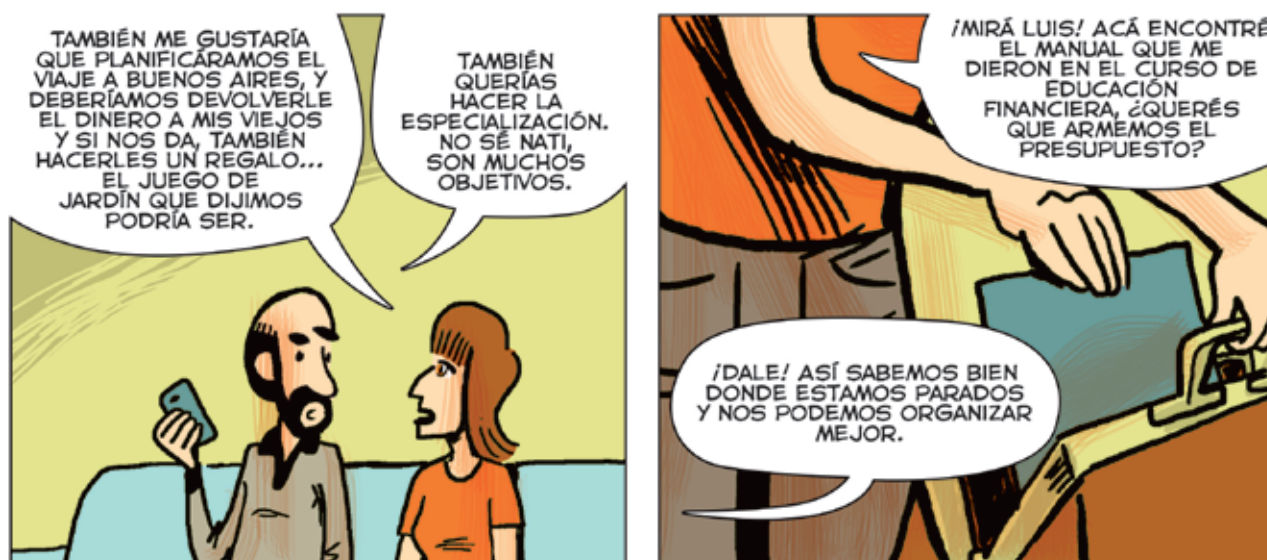
¡CUIDADO!

Existen muchas situaciones no previstas vinculadas a nuestra empresa o a nuestro entorno familiar que nos presionan a realizar gastos o desvíos de fondos no planificados. Esto nos puede llevar a situaciones no deseadas.

CONSEJOS PARA AHORRAR

- Ganar o percibir dinero generalmente es consecuencia de nuestro trabajo duro
- Si gestionas o recibís el dinero que gana otra persona, es importante que lo hagas con responsabilidad.
- Intentá siempre estar involucrado/a en la gestión del dinero, aunque no te guste tanto o prefieras hacer otra tarea dentro del emprendimiento.
- Incluso si tienes que apoyar a tu familia para sus necesidades, es importante que ahorres dinero para vos, tu núcleo familiar y para mantener tu negocio o emprendimiento funcionando un determinado tiempo.
- Ahorrar es una necesidad para todas las personas y para los negocios. Nos ayuda a enfrentarnos con las emergencias de todo tipo. Nos podemos proteger teniendo un fondo de emergencia.
- Todas las personas podemos ahorrar, para nosotros y para nuestros negocios, no importa si son cantidades muy pequeñas. Si tenés ahorros, por poco que sea, te sentirás más seguro/a ante una emergencia o imprevisto o incluso te puede llevar a aprovechar alguna oportunidad de negocio eventualmente o superar alguna situación de crisis de fuerza mayor (como por ejemplo, pandemia).

2. ELABORÁ TU PRESUPUESTO



EL PRESUPUESTO FAMILIAR DE NATALIA

Ayer cerró el mes y Natalia y Luis decidieron revisar sus ingresos para ver cuánto pueden gastar. Por un lado, Luis recibió su sueldo de \$53.000 pesos como empleado a tiempo completo en un comercio del centro. Por su lado, Natalia tuvo un buen mes porque tuvo varios reemplazos extras y le ingresarán de \$42.000 pesos netos. Además, decidieron vender un equipo de música usado que Luis tenía de joven a un vecino por \$2.000 pesos.

Luego de haber revisado sus ingresos, Natalia y Luis piensan en cómo gastarán el dinero. Primero pagarán el alquiler de su vivienda de \$18.000, de gastos comunes del edificio \$3.500 y las facturas de servicios que estiman en \$6.000. Para comida calculan que gastarán unos \$25.000 pesos y para transporte unos \$5.000 pesos. Contemplan unos \$5.500 para gastos de salud, aunque a veces no lo gasten. De celulares e internet gastan \$2.600 todos los meses. Este mes deben agregarle los \$4.000 pesos de devolución la mamá de Natalia, que les prestó dinero para que puedan alquilar el apartamento.

Además este mes cumple años Luis y Natalia le gustaría regalarle una bicicleta para que haga algo de deporte. La última vez que miró precios en internet rondaban los \$10.000. Como no tuvieron vacaciones por la mudanza al apartamento, quieren irse un fin de semana a Rocha y calculan que les costará unos \$5.000. Al apartamento le está faltando el televisor para terminar de amoblarlo. Buscan uno usado por \$ 3.000. Por último, a Natalia le gustaría hacerle un regalo a la mamá por toda su ayuda. Está pensando en comprarle un juego de jardín por \$4000.



	Presupuesto familiar de Natalia Ferreiro	
	Ingresos:	#53.000
	Sueldo de Luis	#53.000
	Ingresos Variables:	#44.000
	Ingresos netos por actividad/negocio	#42.000
	Venta equipo música	#2.000
	Total Ingresos:	#97.000
	Gastos:	
	Gastos de hogar necesarios (necesidades)	#69.600
	Alquiler	#18.000
	Gastos comunes edificio	#3.500
	Servicios (Gas, Electricidad, Agua)	#6.000
	Comida	#25.000
	Transporte	#5.000
	Salud / Medicamentos	#5.500
	Comunicación (celular & Internet)	#2.600
	Pago a la madre	#4.000
	Gastos optativos	#22.000
	Compra de Bicicleta	#10.000
	Escapada fin de semana a Rocha	#5.000
	TV	#3.000
	Regalo a los padres	#4.000
	Total Gastos:	#91.600
	Ingresos - Gastos (ahorro)	#5.400

¡NO TE OLVIDES!

Natalia y Luis deben tomar decisiones de cómo administrar los ingresos y gastos del presupuesto familiar juntos, por que el resultado les afectará a ambos. Lo mismo sucede en tu negocio si tenés otros socios.

Arman el presupuesto a principio de cada mes, porque Luis tiene un salario mensual y los ingresos de Natalia también son mensuales, entonces hacen un cierre todos los meses. Si tenés un salario semanal o diario, tenés hacer tu presupuesto acordemente.

DEFINICIÓN

Un presupuesto es una herramienta para decidir, planificar y utilizar de la mejor forma posible tu dinero para alcanzar tus objetivos.

EL PRESUPUESTO EMPRESARIAL DE NATALIA

Es un ejercicio similar al realizado con el presupuesto familiar pero que debe contemplar todos los ingresos y egresos de la empresa o emprendimiento.

Volvamos al caso de Natalia, el cálculo de su Ingreso Neto en su estimación presupuestaria original es simple. Su presupuesto empresarial se ve así:

Presupuesto empresarial de Natalia Ferreiro	
Ingresos Variables:	
Facturación Intualista A	\$30.000
Facturación Intualista B	\$21.000
Facturación Intualista C	\$9.000
Total Ingresos:	\$60.000
Gastos:	
Impuestos (DGI)	\$7.000
Seguro Profesional	\$4.000
Servicios Contables	\$2.000
Transporte	\$1.500
Préstamo (equipamiento)	\$2.500
Cuota Caja Profesional	\$1.000
Total Gastos:	\$18.000
Ingresos - Gastos (Ingresos netos por actividad/negocio)	\$42.000

¡NO TE OLVIDES!

El cálculo del ingreso neto de una empresa o emprendimiento es muy importante para analizar el rendimiento de la empresa pero también para entender cuanto contribuye mi empresa al sostenimiento de mi economía familiar.

En el caso que tu negocio o emprendimiento genere ingresos y egresos en forma diaria, semanal o quincenal tenés que llevar un registro acorde a esta frecuencia para luego poder realizar tus cierres de caja que te permitan evaluar la gestión de tu negocio en forma mensual y anual.



Mi Presupuesto Familiar	
Ingresos Fijos:	
Sub total ingresos fijos	
Ingresos Variables:	
Sub total ingresos variables	
Total Ingresos:	
Gastos:	
Gastos de hogar necesarios (necesidades)	
Alquiler	
Servicios (Gas, Electricidad, Agua)	
Comida	
Transporte	
Salud/medicamentos	
Comunicación	
Sub total (necesidades)	
Gastos optativos	
Sub total (deseos)	
Total Gastos:	
Ingresos - Gastos (ahorro)	

¡Atención! La última línea tiene que ser positiva si querés alcanzar tus objetivos; si es negativa no tendrás suficiente dinero para cubrir tus necesidades.

CONSEJO

Si esperas tener grandes gastos en unos meses, empezá a ahorrar desde ahora para que tu presupuesto no se desequilibre cuando llegue el momento de gastar.

3. SEGUÍ TU PRESUPUESTO



LA HISTORIA DE NATALIA

Natalia realizó varios gastos para ella, de acuerdo con lo que tenía en mente que había presupuestado. Sin embargo, empezó a notar que le bajaba mucho el volumen de pacientes por el tema de la pandemia y estaba facturando menos que lo habitual. Encima cada vez tenían más gastos de servicios. Se sentó a revisar los gastos, mirando en detalle los comprobantes y tickets que había cuidadosamente guardado, y llegó a la conclusión que definitivamente se les iba a complicar con su presupuesto y tendría que ajustarse en algo para poder cumplir con sus compromisos. Habló con Luis para acordar postergar el viaje a Rocha y también decidió postergar la compra de la bicicleta para Luis.

• ¿Qué hizo Natalia para respetar su presupuesto?

Cada uno tiene su forma de respetar el presupuesto.

Algunas personas utilizan aplicaciones móviles para darle seguimiento a su presupuesto, otras lo hacen en la computadora, y hay quienes utilizan lápiz y papel.

CONSEJOS

Consejos para mantenerte dentro de los límites del presupuesto:

- *Recordar con frecuencia cuánto se ha previsto gastar.*
- *Hacer una previsión en el presupuesto para gastos imprevistos.*
- *Guardar los ahorros fuera de alcance para no gastarlos.*
- *Hacer el seguimiento de lo que se gasta. Asegurarse de no gastar más de lo presupuestado.*
- *Si se gasta más en una cosa, gastar menos en otra.*
- *Hacer una lista de las maneras de reducir los gastos.*
- *Implicar a la familia en la elaboración del presupuesto y en el respeto del mismo.*

EJERCICIO

Observa la hoja de seguimiento de ingresos de Natalia y Luis:

MI HOJA DE SEGUIMIENTO DE INGRESOS

Mi nombre: Natalia y Luis

Mes: Septiembre

Año: 2020

APOYO PEDAGÓGICO B.3.1

FECHAS	DESCRIPCIÓN DE LAS INGRESOS	IMPORTES
1/09/20	Salario de Luis	\$53.000
05/09/20	Ingresos netos por actividad/negocio	\$42.000
15/09/20	Venta equipo música	\$2.000
TOTAL INGRESOS		\$97.000

La hoja de seguimiento de ingresos es una herramienta importante porque permite saber exactamente lo que se gana al mes. Puede utilizarse para todas las transacciones, ya sea en efectivo, por cheque, por transferencia bancaria u otras.

Ahora observa la hoja de seguimiento de gastos de Natalia y Luis:

MI HOJA DE SEGUIMIENTO DE GASTOS

Mi nombre: Natalia y Luis

Mes: Septiembre

Año: 2020

APOYO PEDAGÓGICO B.3.2

FECHAS	DESCRIPCIÓN DE LAS GASTOS	IMPORTE	PREVISTO
02/09/20	Alquiler	\$18.000	☒ ☐
05/09/20	Gastos comunes edificio	\$3.500	☒ ☐
08/09/20	Servicios (Gas, Electricidad, Agua)	\$6.000	☒ ☐
08/09/20	Comida	\$25.000	☒ ☐
10/09/20	Transporte	\$5.000	☒ ☐
10/09/20	Salud / medicamentos	\$5.500	☒ ☐
15/09/20	Comunicación (celular e Internet)	\$2.600	☒ ☐
25/9/2020	Pago a la madre	\$4.000	☒ ☐
25/9/2020	Compra de Bicicleta	\$10.000	☐ ☒
26/9/2020	Escapada fin de semana a Rocha	\$5.000	☐ ☒
26/9/2020	TV	\$3.000	☐ ☐
27/9/2020	Regalo a los padres	\$4.000	☐ ☒
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
TOTAL INGRESOS		\$97.000	
TOTAL GASTOS		\$91.600	
AHORRO (= INGRESOS - GASTOS)		\$5.400.-	

Al igual que el seguimiento de los ingresos, es muy importante que conozcas exactamente el importe de los gastos totales.

La hoja de seguimiento de gastos es una herramienta que te ayuda a saber exactamente lo que gastás cada mes. Saber lo que gastás es una etapa esencial para ajustar los gastos cuando veas que has gastado más de lo previsto.

PREGUNTA:

Si sos un emprendedor o empresario, ¿cómo podés calcular cuál es tu ganancia neta?

¡Ahora te toca a vos!

Podés utilizar las hojas de seguimiento que encontrarás a continuación para seguir tus ingresos y tus gastos y de esta forma podrás seguir tu presupuesto y alcanzar tus objetivos.

Podés utilizar las hojas de seguimiento que encontrarás

a continuación para seguir tus ingresos y tus gastos y de

esta forma podrás seguir tu presupuesto y alcanzar tus objetivos.

Mi nombre: _____

Mes: _____

Año: _____

Mes:

A ñ o :

[illegible]

Mi nombre: _____

Mes: _____

Año: _____

[illegible]

A H O R R O (= INGRESOS - GASTOS)

4. CONSERVÁ LOS DOCUMENTOS FINANCIEROS

Vamos a ver qué le ocurre a Carolina respecto a la conservación de documentos financieros



Carolina recibe la factura de luz de la casa todos los meses y va a pagarla directamente en las oficinas de pago, para evitarle a su mamá ir caminando varias cuadras. Un día, descubre por sorpresa que le han cortado el suministro eléctrico. Carolina va directamente a la empresa a quejarse, porque ella sabe que pagó todas sus facturas. En la empresa le solicitan que presente el comprobante de pago, pero ella se da cuenta que no guardó ningún papel. Es viernes por la tarde y probablemente no le reconecten tan rápido el servicio y teme perder la mercadería que tiene el freezer para entregar. Ahora no solo tiene que pagar esa factura de nuevo, sino también el costo de reconexión y perder eventualmente la mercadería. Carolina le explica que ella ha pagado, pero el empleado le dice que a veces el sistema falla y la única solución es mostrar el recibo de pago. Carolina no hizo ninguna previsión para esta situación: no tiene ni idea como va a encontrar el dinero para poder hacer frente a este gasto.

PREGUNTAS:

- ¿Qué le pasó a Carolina?
- ¿Qué pudo haber hecho diferente?

INFORMACIÓN QUE CONTIENE CADA DOCUMENTO

Documento financiero

1. Recibo de sueldo firmado (o que pagas si contratas personas)
2. Facturero y registro de ventas diarias
3. Recibos de proveedores por la compra de insumos
4. Tickets de depósitos bancarios
5. Facturas de agua, electricidad...
6. Contrato y recibos de alquiler
7. Comprobantes de pago de cuotas préstamos
8. Constancias de pago de impuestos
9. Conservar las garantías de máquinas del negocio

Información facilitada

1. Fecha de inicio al trabajo, remuneración bruta y neta, aportes, descuentos, etc.
2. Información de ingresos y gastos del negocio.
3. Detalle de fecha de la compra, cantidad, precio de compra, stock.
4. Importe y fechas de las extracciones y de depósitos (ahorros)
5. Gastos en servicios, fechas de pago, comprobantes, variaciones entre periodos.
6. Detalles del contrato, % de incrementos, vencimientos, penalidades, derechos y obligaciones.
7. Capital, intereses, fecha de pago, cuotas restantes.
8. Detalles del impuesto.
9. Fecha de la compra, costo, período de garantía, detalle de la maquina.

¡GUARDÁ TUS DOCUMENTOS FINANCIEROS!

Tener documentos financieros ordenados te ayuda a administrar tus ingresos y gastos. Los documentos financieros son, por ejemplo, tu presupuesto, hojas de seguimiento de ingresos y gastos, acuerdos de crédito o ahorro, estados de cuenta bancarios, etc.

Los documentos financieros te indican los gastos pasados que te ayudarán a elaborar un presupuesto en el futuro.

- Los documentos como los recibos de sueldo, ya sea como empleado o como empleador, son importantes para mantener las cuentas laborales claras y tener un detalle de la relación laboral.
- Una copia de tu tarjeta de seguro es importante porque es una prueba de que estás cubierto, si tenés un seguro.
- Los recibos de compras a proveedores son esenciales si querés hacer un seguimiento de los gastos, o para hacer algún eventual reclamo.
- Tus resúmenes de cuenta del banco u otra institución financiera son importantes para llevar un registro de tus ahorros o créditos.



5. MENSAJES CLAVE

- Hay que clasificar los gastos por su naturaleza: gastos necesarios y gastos opcionales.
- Ahorrar es esencial. Es una necesidad, principalmente ante una emergencia.
- Es importante gestionar responsablemente cualquier dinero que te llega a tus manos, el que ganas de tu negocio o emprendimiento, el de tu pareja, el que pides prestado o el que te envía un familiar.
- Ahorrar es renunciar a un consumo inmediato que me puede permitir alcanzar diferentes objetivos en el futuro.
- Ahorrar proporciona seguridad.
- Existe una herramienta que se usa para gestionar tu dinero y tu emprendimiento: el presupuesto.
- Un presupuesto te ayuda a planificar cómo gastar o invertir tu dinero de manera más eficiente para alcanzar los objetivos.
- Para poder crear un presupuesto, hay que determinar los ingresos y los gastos. Gracias a este cálculo, se puede estimar la capacidad de ahorro y proyectar inversiones futuras y su pago.
- Es muy importante que calcules primero tus gastos necesarios ¡Asegurate de tener suficiente dinero para cubrir tus necesidades y las de tu negocio para que siga funcionando!
- A veces hay que ajustar el presupuesto en caso de imprevistos o de cambio de situación financiera.
- Para permanecer en los límites del presupuesto, es necesario realizar un seguimiento permanente de los gastos proyectados vs. los gastos reales y , en caso de tener desviaciones ajustar futuros gastos para mantenernos dentro de los márgenes establecidos recordar cuánto se ha previsto gastar.
- Tenés que prever en el presupuesto dinero para los gastos imprevistos.
- Es importante implicar a la familia y a las personas que toman decisiones en el emprendimiento o negocio, en la elaboración, seguimiento y respecto del presupuesto.
- Tenés que conocer el importe de tus ingresos totales. Saber cuánto se gana es un paso importante para controlar el dinero y planificar por anticipado los gastos.
- Tenés que conocer el importe de tus gastos totales. Esto es importante para controlar el presupuesto. Se pueden ajustar los gastos cuando se vea que se ha gastado más de lo previsto.
- Guardar los justificantes de las transacciones financieras puede ser útil para gestionar el dinero. En todo momento podés consultar estos documentos para verificar las transacciones anteriores y también para ayudarte con las transacciones futuras.
- Es muy importante ordenarlos bien y conservarlos en un lugar seguro (caja cerrada herméticamente, caja fuerte, bibliorato, carpeta, etc.)

ANEXOS Y DOCUMENTOS ÚTILES

	Mi Presupuesto Familiar	
	Ingresos Fijos:	
	Sub total ingresos fijos	
	Ingresos Variables:	
	Sub total ingresos variables	
	Total Ingresos:	
	Gastos:	
	Gastos de hogar necesarios (necesidades)	
	Alquiler	
	Servicios (Gas, Electricidad, Agua)	
	Comida	
	Transporte	
	Salud/medicamentos	
	Comunicación	
	Sub total (necesidades)	
	Gastos optativos	
	Sub total (deseos)	
	Total Gastos:	
	Ingresos - Gastos (ahorro)	

MI HOJA DE SEGUIMIENTO DE INGRESOS

M i n o m b r e :

Mes:

A ñ o :

APOYO PEDAGÓGICO B.3.1

[illegible]

Mi nombre: _____
 Mes: _____
 Año: _____

[illegible]

A H O R R O (= INGRESOS - GASTOS)

CONOCER LOS PRODUCTOS DE AHORRO



C

C1. ¿Cuál creés que es la mejor manera de ahorrar?

- a. Guardo mi dinero en casa porque es lo más práctico. ☐
- b. Yo deposito mi dinero en el banco porque es lo más seguro. ☐
- c. Cada método tiene ventajas y desventajas. Los estudio antes de elegir el método más adecuado a mis necesidades. ☐

C2. Uno de los criterios para tener en cuenta a la hora de elegir un método es la seguridad.

- a. Verdadero. ☐
- b. Falso. ☐

C3. Querés comenzar tu propio negocio el próximo año y tenés un dinero ya ahorrado. ¿Qué producto de ahorro es el más adecuado para vos?

- a. Una caja de ahorro. ☐
- b. Un depósito a plazo fijo. ☐

Respuestas: C.1:c ; C.2:a ; C.3:b

1. ELEGÍ TU MÉTODO DE AHORRO

Ahora que ya armaste tu presupuesto familiar y el empresarial, ya sabés cuánto ahorras al mes y cuánto tenés ahorrar para cada uno de tus objetivos.



- ¿Qué métodos de ahorro utilizan los personajes de arriba?
- ¿Elegís distintos métodos para tus ahorros familiares y los de tu emprendimiento?

Cada método de ahorro tiene sus ventajas y desventajas.

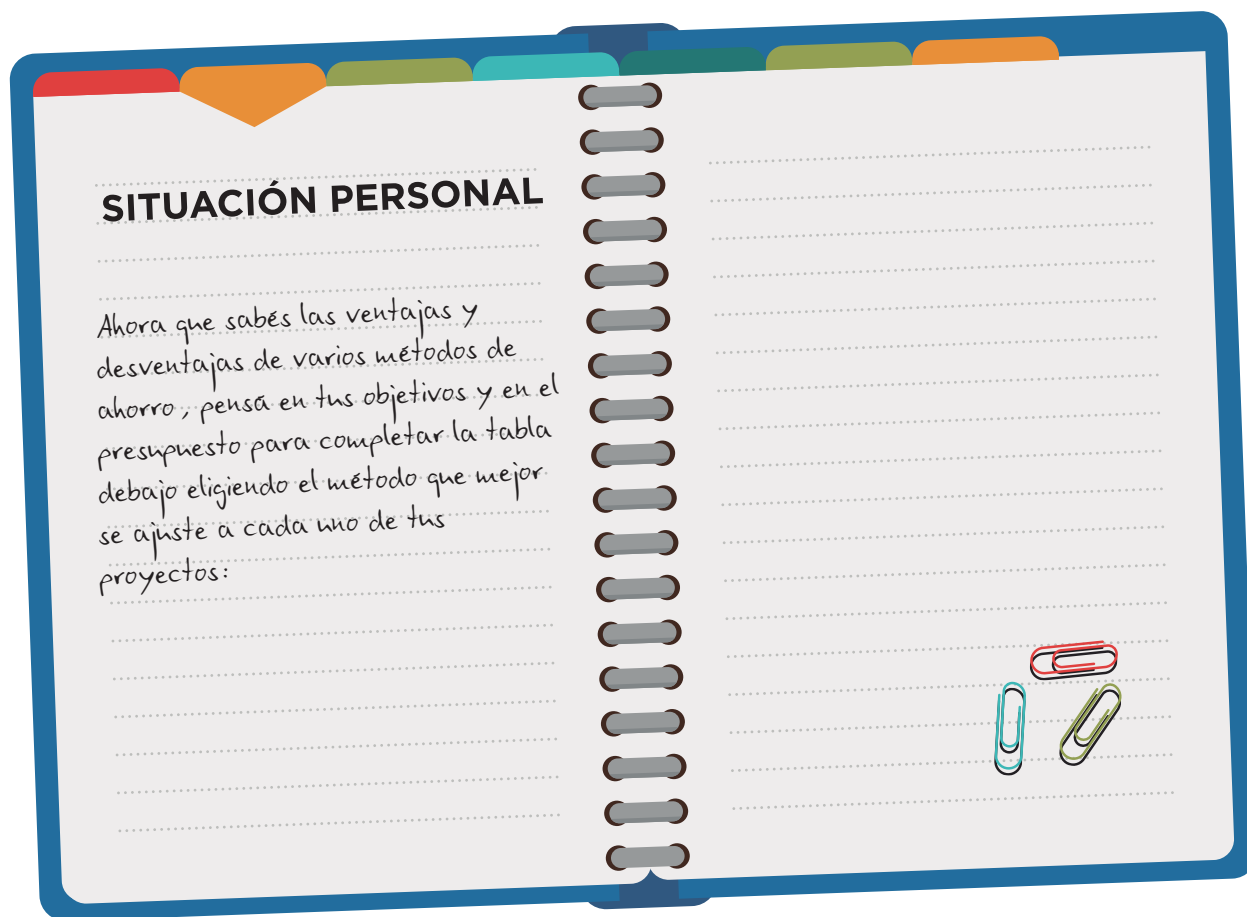
En la tabla siguiente tenés un resumen. ¡Podés agregar más características!

Formal	Ventajas	Desventajas
Banco	Opción más segura	Dependiendo del producto, puede tener tasa de interés baja.
Cooperativas de Intermediación Financiera	Discreción (sólo el titular del producto de ahorro conoce la suma depositada)	Depósito mínimo exigido para la apertura de cuenta de ahorro puede ser un obstáculo
Administradoras de Grupos de Ahorro Previo	Menor tentación a usar el dinero	Dependiendo del producto, obligación de pagar gastos
	Posibilidad de percibir intereses	Pérdida de tiempo en las colas en el interior de la organización
	Posibilidad de acceder a otros productos financieros, de crédito o de ahorro (certificado de depósito, cuenta corriente, crédito)	Proceso complejo, miedo a equivocarse
	Permite controlar mejor el dinero	Efectos de inestabilidad económica o política
	Si la institución opera online, abierto las 24hs	
	Agilidad y rapidez en la realización de las transacciones	

Semi - Formal		Desventajas
Círculos de ahorro Consortios no regulados ONGs	Fácil acceso	Pocas garantías
	Posibilidad de ganar intereses	No es seguro percibir intereses sobre el ahorro
	Las reglas del grupo sobre la frecuencia y el importe de los depósitos animan al ahorro	Acceso limitado o imposible al crédito formal
	Disciplina	Acceso a ahorro o dinero está sometido a la aprobación del grupo
	Refuerza la solidaridad y el vínculo social entre los miembros	Riesgo de que un miembro no respete las reglas (por ejemplo, un miembro desaparece después de hacerse del dinero)
		Dependiendo del grado de formalización, quizá no haya posibilidades de recurrir a la policía en caso de problemas
Informal		Desventajas
En la casa (especie, colchón) En la naturaleza (tierra, ganado) Con un conocido	Fácil acceso	No es seguro: riesgo de disminución del valor con el paso del tiempo.
	En el caso de inversiones ganaderas, existen algunas empresas que ofrecen este servicio ocupándose de todos los aspectos logísticos y burocráticos.	Según el método puede existir riesgo de robo, enfermedad o muerte (ganado) y / o deterioro del bien ante siniestro. Esto aplica incluso en las opciones a través de intermediario o empresas responsables
	Posibilidad de aumento del valor del bien adquirido	Se puede estar obligado a vender antes de recuperar los fondos (ley del mercado)
	El pariente siempre está disponible	
	Se pueden sacar otras ventajas del ahorro en la naturaleza: producción o venta de leche (vacas)	

Para agregar más características a la tabla, reflexiona, por ejemplo, sobre:

- la seguridad de tu dinero,
- la posibilidad de retirarlo como quieras,
- los plazos para retirar tu dinero,
- la posibilidad de ahorrar mucho o poco dinero,
- la posibilidad de obtener un crédito gracias a tu ahorro,
- la posibilidad de que tu ahorro te reporte dinero.



Tus objetivos	Método de ahorro elegido

¡NO TE OLVIDES!

Hay diferentes formas de ahorrar. Hay que conocer todos los métodos de ahorro para elegir el que se adapta mejor a nuestras necesidades y objetivos.

2. ¿CÓMO ELEGIR TU PRODUCTO DE AHORRO?

DEFINICIÓN

Un producto de ahorro es un método del que conocemos características específicas, como:

Acceso al ahorro / flexibilidad para disponer de los fondos
Facilidad de utilización del servicio
Condiciones de apertura de la cuenta de ahorro y costos asociados
Garantías y seguridad
Tasa de interés
Disponibilidad del dinero
Comisiones de la institución financiera

Estos son los principales productos formales de ahorro que podés elegir para tus ahorros familiares o empresariales:



● La caja de ahorro tradicional es la cuenta básica para manejar mi dinero a través del sistema bancario y que me permite acceder al dinero en todo momento y separar mis ahorros. Existen diferentes productos de este tipo, de acuerdo a mis necesidades y usos.



● La caja de ahorro PYMEs es la apropiada para comenzar mi proceso de inclusión financiera y comenzar a bancarizar mis operaciones. Tiene ventajas como el acceso al POS sin costos de alquiler. Puede ser una cuenta que genere altos costos si hago muchos movimientos. También me permite acceder al dinero en todo momento y separar mis ahorros.



● El depósito a plazo fijo es lo apropiado cuando querés usar tu dinero para objetivos a largo plazo y/o proteger tu dinero frente a la inflación (siempre dependiendo de la tasa de interés que te paguen).



¡ATENCIÓN!

Existe otro tipo de cuenta llamado **Cuenta Corriente**.

Este tipo de cuentas tienen mayores requerimientos a la hora de su apertura (puede incluir la presentación de balances, certificaciones notariales y otros documentos que acrediten antigüedad y flujos financieros asociados a la empresa). La gran diferencia con las cuentas de ahorro tradicionales es que permiten operar con cheques, cubrir sobregiros y operar servicios adicionales como por ejemplo pago a proveedores, pago de nominas y acceder a tarjetas bancarias corporativas.



CONSEJOS

Para elegir correctamente un producto de ahorro, no solo tenés que estar familiarizado con las características de productos, sino también conocer bien tu situación haciéndote las siguientes preguntas:

- **Tus circunstancias personales o la de tu empresa:** *¿Cuáles son las ganancias de mi emprendimiento? ¿Cuánto dinero gasto? ¿A cuánto ascienden los gastos de mi empresa? ¿Cuánto tengo de ahorros personales? ¿Tengo claro la separación entre los gastos y ahorros personales con los de mi empresa? ¿Los registro de forma separada?*
- **Tus objetivos:** *¿Para qué razón quiero ahorrar? ¿Para cambiar una máquina? ¿Para hacer nuevos cursos y especializarme? ¿Para emprender? ¿Para expandir mi local o incrementar líneas de productos? ¿Para comprar un vehículo de uso personal/comercial?*
- **El plazo de mis planes futuros:** *¿Por cuánto tiempo quiero o necesito ahorrar para poder cumplir mis objetivos?*
- **Tu personalidad:** *¿Estoy preparado para tomar riesgos o no? Intentá evitar tomar decisiones riesgosas a menos que tengas un claro entendimiento de cómo funcionan los mercados financieros*

Tener en claro que aquellos productos de ahorro que ofrecen un mayor rendimiento (por ejemplo, plazo fijo en pesos uruguayos) vienen acompañados de mayores riesgos (incertidumbre dado el plazo en el que no puedo disponer de los fondos, posibles riesgos cambiarios, riesgos de inflación). Lo mismo aplica a inversiones, a vía de ejemplo la compra de determinadas acciones o bonos tienen asociados rendimientos muy altos pero a un riesgo también alto.

Prestá mucha atención a la publicidad engañosa. Recordá que no hay productos de ahorro que den un gran rendimiento sin riesgo, especialmente en el corto plazo.

☐	Ejemplos de preguntas que debes hacer a una institución
☐	financiera para elegir tu producto de ahorro:
☐	
☐	¿Se puede retirar dinero en cualquier momento?
☐	¿Cuál es la tasa de interés que te pagan por tus ahorros?
☐	¿Tenés que pagar algo para acceder?
☐	¿Se pueden pedir préstamos al operar con esta cuenta?
☐	¿Hay obligación de pagar una cuota o ingresar dinero
☐	frecuentemente?
☐	¿Hay otros costos?
☐	¿Se exige depósito mínimo para operar?
☐	¿Es necesario pagar algo si no se respetan las reglas? ¿Hay
☐	penalizaciones?
☐	¿Para qué se utiliza esta cuenta generalmente?
☐	¿En qué moneda?
☐	
☐	

¡ATENCIÓN!

Cuando ahorramos en instituciones formales supervisadas, nuestros ahorros tienen un seguro por si la institución quiebra. En Uruguay existe el Sistema de Seguro de Depósitos para Cajas de ahorro, Cuentas Corrientes y Plazos Fijos. Este sistema cuenta con el Fondo de Garantía de Depósitos Bancarios (FGDB) que administra la Corporación de Protección al Ahorro Bancario (Copab) y brinda al ahorrista una cobertura hasta un límite de sus ahorros. La información detallada de instituciones cubiertas y tipos de cobertura pueden analizarse aquí: <http://www.copab.org.uy/>

3. MENSAJES CLAVE

- Ahorrar nos provee seguridad en el caso de una emergencia.
- Ciertas necesidades pueden preverse de antemano, otras no... el ahorro permite planificar para necesidades futuras imprevistas.
- Cuando todo va bien, ahorrar nos permite planificar las cosas que queremos tener o hacer a nivel personal pero también de mi negocio.
- Hay que conocer los diferentes métodos de ahorro para elegir el que mejor se adapta a nuestras necesidades.
- A cada objetivo de ahorro le corresponde un producto de ahorro adaptado.



ANEXOS Y DOCUMENTOS ÚTILES

CARACTERÍSTICAS A TENER EN CUENTA PARA ELEGIR UN PRODUCTO DE AHORRO

ACCESO AL AHORRO Y FLEXIBILIDAD PARA LA DISPOSICIÓN DE FONDOS:

Esto nos remite a las dificultades o facilidades que la persona ha encontrado para retirar sus ahorros. Por ejemplo, cuántas veces puede retirar dinero al mes de su cuenta de ahorro o si la institución financiera dispone de numerosos cajeros automáticos o de muchas sucursales en el conjunto del territorio; esto puede facilitar el acceso a sus ahorros por parte del cliente. Está íntimamente ligado el tipo de producto elegido: como veremos en el módulo siguiente, una caja de ahorro o cuenta a la vista, permite retirar fondos cuando la persona lo desee mientras que un plazo fijo implica mayores restricciones.

FACILIDAD DE UTILIZACIÓN DEL SERVICIO:

En el caso de los productos bancarios, a los clientes les gusta la comodidad y facilidades para utilizar el servicio. Algunas personas, por ejemplo, desean que los horarios de apertura del banco estén adaptados a los horarios de apertura de su emprendimiento. Otras pueden realizar todas las operaciones de forma virtual.

CONDICIONES DE APERTURA DE UNA CUENTA DE AHORRO:

Muchas personas piensan que hace falta ser tener mucho dinero para abrir una cuenta bancaria. Esto no es así. Existen numerosas cuentas que no requieren montos mínimos. Todo depende del producto e institución elegidos.

GARANTÍAS Y SEGURIDAD:

Cuando la gente decide guardar su dinero en casa, hay un riesgo de robo o de pérdida. Ciertas instituciones financieras reguladas por el Estado ofrecen garantías de reembolso a los pequeños ahorradores, lo cual quiere decir que, en caso de quiebra de la institución financiera, no vas a perder tus ahorros.

TASA DE INTERÉS:

Cuando confías tus ahorros a una institución formal, suelen remunerar por tus ahorros a través de una tasa de interés, la cual normalmente está relacionada con el monto de tu inversión y/o el producto elegido. ¡Ojo! Por lo general las cajas de ahorro no ofrecen rendimientos o son mínimos. Tener presente no solo la tasa de interés, sino también los costos asociados a la apertura de dicha caja de ahorro para tus ahorros personales o de tu emprendimiento.

DISPONIBILIDAD DEL DINERO:

¿Podrás retirar tu dinero de tu cuenta? ¿Cómo y en qué condiciones? Si necesitas dinero rápidamente, tu método de ahorro debe permitirte retirar todo tu dinero en un plazo razonable. En el caso de ahorros en especie (por ejemplo, ganado), hay que esperar un tiempo para venderlo y tener dinero en efectivo. Tener en consideración a la hora de tomar la decisión de ahorro, ya sea personal o para tu emprendimiento, del tiempo necesario para la realización del activo

COMISIONES DE LA INSTITUCIÓN:

Las instituciones formales pueden hacernos pagar tasas por operaciones efectuadas, el retiro de efectivo en los cajeros, etc.

UTILIZAR INTELIGENTEMENTE PRODUCTOS DE CRÉDITO Y EVITAR EL SOBREENDEUDAMIENTO



D1. ¿Cuál creés que es la mejor manera de financiar un proyecto?

- a. Pedir prestado dinero. ☐
- b. Usar mis ahorros. ☐
- c. Pedir dinero y usar mis ahorros. ☐
- d. Analizar mis necesidades y recursos y elegir la mejor opción. ☐

D2. ¿Cuál es el criterio más importante al elegir un crédito?

- a. La tasa de interés. ☐
- b. Las condiciones de reembolso. ☐
- c. No existe un criterio más importante que otros, debemos estudiarlos todos y elegir el préstamo y el proveedor que mejor corresponden a nuestras necesidades y nuestra situación personal. ☐
- d. La proximidad geográfica del proveedor. ☐

D3. ¿Cuál de los siguientes conceptos no pertenece a términos relacionados a un crédito?

- a. Tasa de interés. ☐
- b. Depósito. ☐
- c. Presupuesto. ☐
- d. Penalidades. ☐

Respuestas: D.1:d ; D.2:c ; D.3:c

1. ELEGÍ UN MEDIO DE FINANCIACIÓN PARA TUS PROYECTOS

Después de haber visto las diferentes opciones de ahorrar, vamos ahora a comparar las diferentes opciones existentes para financiar nuestros objetivos financieros y nuestros proyectos, sean personales o a nivel de la empresa.

Generalmente los emprendedores o empresarios y sus familias utilizan 4 modalidades de financiación para sus proyectos:

- 1- Vender un bien;
- 2- Utilizar el ahorro personal;
- 3- Pedir un préstamo informal a los miembros de la familia, a algún amigo o a algún prestamista;
- 4- Pedir un préstamo en una institución financiera formal, como pueden ser los bancos, las instituciones de crédito o de microfinanzas.

¡ATENCIÓN!

Una de las modalidades más habituales del emprendedor o empresario es financiarse a través con sus proveedores. Esta forma de financiación les permite financiar sus diferentes costos, ya sean fijos (por ejemplo alquiler del local) o variables (por ejemplo, mercadería).



L A E M P R E S A D E C A R O L I N A

Carolina decide ir a visitar a una amiga de ella que tiene un negocio de comidas al otro lado de la ciudad. Si bien a ella no le va mal con la venta de las viandas, tiene muchas ganas de seguir creciendo pero le gustaría saber cómo su amiga, Ivana, que vende empanadas y pizzas ha financiado su crecimiento.



Entre ambas amigas de confianza no se ocultan ningún dato que a la otra le pudiera servir.

Cuando le toca a Carolina contar cómo arrancó su emprendimiento, le resumió:

- 1- Arrancó con un dinero que le prestó su mamá, a devolver como ella pueda. Eran \$9.000 los cuales los destinó a comprar materia prima, unas bandejas de horno y bandejas para entregarlas.
- 2- Ella por semana vendía unos \$6.400, de los cuales debía volver a reinvertir \$ 5.400 y le generaba un ahorro de \$1.000 semanales, de los cuales \$600 tenía destinado al pago del préstamo de su mamá. Podía ahorrar \$400 semanalmente.
- 3- Luego de 3 meses logró reunir \$4.800 que la acercó mucho al nuevo horno industrial que necesitaba comprar para atender el aumento de la demanda.

Sabía que su crecimiento podría ser más rápido, en comparación con el de Ivana, si tomase algún crédito pero no quería pagar intereses ni sentirse presionada por la deuda.

E D U C A C I Ó N F I N A N C I E R A

Ivana tiene un emprendimiento de empanadas y pizzas, a unas 15 cuadras de Carolina. Lleva un par de años trabajando y considera que le ha ido bien, que ha crecido, pero siente que siempre está muy presionada con los números.



Está contenta de recibir a su amiga Carolina y conversar entre ellas cómo financian cada una su negocio.

Ivana le comenta que comenzó su negocio con:

1. Un préstamo de una IMF de \$11.000
2. Un préstamo de consumo que le dieron rápido y por el cual consiguió \$4.000.
3. Más \$ 3.000 que tenía ahorrados.

Por lo tanto arrancó con \$18.000 por lo que pudo alquilar un pequeño local, comprar unas máquinas usadas y también la mercadería para comenzar. Logra vender unos \$8.000 por semana, es decir \$32.000 por mes, y cada vez siente que hay más demanda para su comida. Sus compromisos de préstamos son \$ 14.400 mensuales y unos \$12.000 son para comprar mercadería. Contribuye para sus gastos familiares unos \$3.000. No logra ahorrar casi nada.

Siente que tiene posibilidades de seguir creciendo, pero no dispone de ahorro y tendría que volver a tomar otro préstamo para seguir creciendo. A pesar de estar contenta con el negocio y la sensación que si se anima le podría ir aún mejor, se siente presionada por los compromisos asumidos.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE PEDIR PRESTADO O DE FINANCIARSE CON FONDOS PROPIOS

Ventajas e inconvenientes de pedir un préstamo o de financiarse con dinero propio

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Pedir un préstamo	• Acceso inmediato a dinero para cubrir necesidades de financiamiento para costos, gastos e inversiones. • Financiar desfasajes operativos del negocio (tiempo entre compra de insumos, inversiones / venta de bienes y servicios - recuperación del dinero). • Rapidez para aprovechar la oportunidad de invertir. • Crecimiento del negocio, obteniendo fondos que de otra manera no tendría. • En el caso de pedir un crédito que se ajusta a mis necesidades, adecuación del pago al ciclo de la empresa.	• Costos asociados al préstamo (intereses) se deben evaluar las diferentes alternativas para ver cuál es la más conveniente. Los créditos de consumo suelen ser muy problemáticos cuando los uso para financiar mi negocio. • Penalizaciones si no se devuelve dentro del plazo acordado, por imprevistos, incurriendo en costos adicionales. • No elegir bien la moneda en la que se toma el crédito (Pesos Uruguayos, Dólares, Unidades Indexadas). • Eventualmente afectar un bien propio como garantía. • Asumir hoy un flujo de devolución comprometido (préstamo) hacia el futuro y por otro lado los flujos de ingresos son proyectados, que se pueden dar como no.
Financiarse con dinero propio o mediante ahorros	• Permite ser libre para utilizar el dinero para lo que se quiera. • Ante una dificultad o crisis del negocio, se puede vender el activo invertido y también evitar eventuales embargos y afectaciones a centrales de riesgos. • Evita tener que pagar las cuotas de un préstamo en el futuro.	• Acceso limitado a la cantidad de dinero necesaria. • El proyecto se desarrolla más lentamente o puede no crecer en el tiempo. • Imposibilidad de reaccionar a ciertas oportunidades de negocio. • Riesgo: no hay que tocar el fondo de urgencia, incluso si se financia el negocio con ahorros.

Mirá nuevamente tus objetivos y buscá la mejor opción de financiamiento.



Mis objetivos	Mejor opción de financiamiento



2. ELEGÍ UN PRODUCTO DE CRÉDITO ADAPTADO A TUS PROYECTOS



Existen varias fuentes de crédito. Algunas, como los bancos, disponen de exigencias específicas para solicitar un préstamo, impuestas por la autoridad de regulación. Otras son más flexibles, y llegan a sectores más vulnerables con menores requisitos y eventualmente con tasas mayores.

DEFINICIÓN

Crédito: acto a través del que una persona pone a disposición de otra una suma de dinero. Este dinero deberá ser devuelto transcurrido un período determinado.

Interés: es el importe de dinero que le pagás al proveedor del crédito por prestarte el dinero. Generalmente se calcula con una tasa.



CONCEPTOS Y DEFINICIONES RELACIONADOS CON EL CRÉDITO

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

PLAZO

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Es el importe del crédito que solicitás, sin los intereses.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

INTERÉS

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Es el tiempo que tienes para devolver el crédito. Suelen ser 6 o 12 meses.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

CAPITAL

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Es un documento con la promesa de que pagarás tu crédito en tiempo y forma.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

PAGARÉ

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Es el importe de dinero que le pagás al proveedor del crédito por prestarte el dinero. Generalmente se calcula con una tasa.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

GARANTÍA

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Es el interés que te cobrarán si pagás la cuota del crédito luego de la fecha de vencimiento. Es una pena por el incumplimiento de las fechas.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

INTERÉS MORATORIO

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Es un intervalo de tiempo durante el cual no pagarás las cuotas del crédito que solicitaste.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

REFINANCIACIÓN

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Es una forma de darle mayor seguridad al pago en tiempo y forma del crédito. Suele ser un bono de sueldo, una propiedad o un vehículo.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

PERÍODO DE GRACIA

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

También llamada reestructuración. Es la modificación de las condiciones de un crédito para cambiar, por ejemplo, su plazo o fecha de vencimiento.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

COSTO FINANCIERO TOTAL

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Acción que te permite rechazar el crédito si aún no recibiste el dinero.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

SEGURO SALDO DEUDOR

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Persona que pagará tu préstamo en caso que no lo pagues. Es posible que esta persona deba firmar el crédito también aceptando su responsabilidad.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

RENUNCIA

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Sirve para asegurar la vida del titular de un crédito por el monto del dinero prestado. Se paga en caso de que el titular del crédito fallezca antes de cancelar la totalidad de su deuda.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

GARANTE

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Es el costo real del crédito. Incluye todos los costos asociados: seguros, tasa de interés, gastos de administración, entre otros.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

MUTUO

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Es la frecuencia de tiempo en el que el prestatario de cancelar su cuota. Puede ser semanal, quincenal, mensual, trimestral, etc

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

T.N.A. Tasa Nominal Anual

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Muestra la tasa que efectivamente cuánto terminarás pagando al cabo de un año por un préstamo determinado. Normalmente es mayor que la tasa nominal anual.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

T.E.A. Tasa Efectiva Anual

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Contrato por el cual el prestamista y el prestatario pactan las condiciones del préstamo de dinero y su devolución (plazo, tasa, monto, garantía). Reflejan los derechos y obligaciones de ambas partes.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

FRECUENCIA DE PAGO

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Es el porcentaje que hay que aplicar al monto original del préstamo para determinar cuánto pagarías de intereses al cabo de un año. Se considera como el precio del préstamo pero normalmente el costo final pagado al final del periodo será mayor a la tna publicitada.

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

UNIDAD INDEXADA (UI)

EDUCACIÓN FINANCIERA

FICHA PALABRA Y DEFINICIÓN

Es una unidad de valor que se va reajustando de acuerdo a la inflación medida por el Índice de Precios del Consumo. Esta unidad varía diariamente de modo que al cierre de mes acumula una variación con respecto al valor de la UI del mes anterior.

EDUCACIÓN FINANCIERA

Elementos a considerar cuando se elige a un proveedor de servicios financieros

- Tasa de interés
- Costo Financiero Total (CFT), es decir, costo anual real del crédito (incluidos la tasa de interés, los gastos de tramitación, comisiones, los seguros obligatorios e impuestos)
- Facilidad de acceso al crédito (por ejemplo, dinero disponible en manos del cliente para obtener esa cantidad de crédito)
- Garantías, que tipo de garantías se piden, cómo es el sistema de ejecución de las mismas, etc.
- Costo de las penalizaciones (interés moratorio) en caso de retrasarse en la devolución
- Situación geográfica del proveedor
- Métodos de recuperación en caso de retraso (legales, intimidaciones, amenazas, afectaciones...) Posibilidades de mora o de periodo de gracia.
- Posibilidades de acceder a otros servicios financieros: apertura de cuenta corriente, transferencias de dinero, tarjeta bancaria, servicios para teléfono móvil o Internet

USO DE CUENTA CORRIENTE Y SOBREGIRO

Atentos/as con el uso del financiamiento del sobregiro de la cuenta corriente en forma prolongada. El sobregiro es una línea de crédito que te acuerda la institución financiera -a una tasa de interés determinada- para la utilices eventualmente si no dispones del dinero en ese momento para cancelar deudas.

Lo ideal es utilizarlo y tratar de cancelarlo lo más pronto posible para evitar mayores intereses. Esta línea de crédito, a través de cuentas corrientes, está pensada para que tomes el disponible eventualmente y no para que lo utilices por periodos largos de tiempo. La institución financiera eventualmente te puede exigir que lo canceles.

¡NO TE OLVIDES!

La empresa que solicita un préstamo tiene la responsabilidad de pagarlo y de hacerlo en el tiempo acordado. Si solicitás un préstamo a un prestamista informal o una institución, seguramente tendrás que pagar una tasa de interés (es decir, pagar por el uso del dinero ajeno) y penalidades si lo haces fuera del plazo estipulado.

Si no cumplís a tiempo con tus compromisos acordados seguramente enfrentarás consecuencias negativas, pagarás mayores costos y eventualmente tengas dificultades para acceder a nuevos préstamos en el futuro.

Si pedís un préstamo en una institución financiera formal y tenés un incumplimiento con las condiciones acordadas, podrás enfrentar acciones judiciales y extra judiciales (con riesgo de medidas como un embargo), como así también seguramente se reportará a la central de riesgo o clearing de informes (ej. Equifax) la deuda con una mala calificación, que puede afectar tu posibilidad de acceder a futuros créditos.

Algunas instituciones no sólo te reportarán a vos en las centrales de riesgo, sino que también lo harán con tu cónyuge, ya que para la Ley, las deudas contraídas en el matrimonio son compartidas.

¡CUIDADO!

Uno de los factores que hay que considerar cuando se acepta un crédito es el Costo Financiero Total (CFT). Incluye el conjunto de los gastos obligatorios que pagarás para obtener un crédito (tasa de interés, gastos de expediente, primas de seguro, gastos de garantía, impuestos)

En Uruguay la Superintendencia de Servicios Financieros del Banco Central obliga a las instituciones financieras informar con claridad este valor, detallando su composición. Esto permite comparar las diferentes ofertas, sus ventajas y desventajas para que la decisión se adecúe de la mejor manera a nuestras necesidades.

Desde año 2007 existe en Uruguay una ley que establece topes de tasas de interés, incluidos los gastos, seguros y comisiones que configuran el Costo Financiero Total, el cual si excede los límites permitidos, es considerada usura. En este link se encuentra toda la información:

<https://www.bcu.gub.uy/Servicios-Financieros-SSF/Paginas/Tasas-Medias.aspx>





En Uruguay puedes visitar esta página web para conocer todos los derechos que tenemos como usuarios de servicios financieros (<https://usuariofinanciero.bcu.gub.uy/>).

Volveremos sobre nuestros derechos en el módulo F.

La Superintendencia de Servicios Financieros atiende las consultas, reclamos y denuncias de los usuarios consumidores del Sistema Financiero, promoviendo su protección y resguardo.

Si tu relación crediticia es con proveedores financieros no supervisados por la autoridad bancaria, puedes contactar al Área de Defensa del Consumidor de la Dirección General de Comercio del Ministerio de Economía y Finanzas ante cualquier conflicto (Teléfonos: 0800-8612 o visitando <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/area-defensa-consumidor>)

3. CALCULÁ EL COSTO DE TU CRÉDITO

Decidiste tomar un crédito, ya sabés cuánto necesitas, te sentís listo/a para ir a instituciones financieras o buscar información en la web y encontrar el producto más adecuado para tu situación. Antes de empezar las visitas, tenés que tomarte el tiempo para calcular tu capacidad para pagar la cuota del crédito.

¡ATENCIÓN!

Bajo la nueva legislación en numerosos países, se recomienda que una persona no contraiga compromisos financieros cuyos pagos no superen a cierto porcentaje de sus ingresos. Dependiendo del país, este porcentaje varía entre 30% y 40% de los ingresos mensuales. Si este porcentaje es excedido, existe un serio riesgo de que esa persona se sobreendeude. Las instituciones financieras reguladas normalmente se ajustan y respetan este tope de endeudamiento. Aún más, una institución financiera formal que otorga un préstamo a una persona que ya tiene comprometido ese porcentaje de pagos asumidos por créditos previamente tomados, puede estar expuesta a procedimientos legales.

Para entender, vamos a calcular la capacidad de pago de cuota de Natalia

Si miramos el presupuesto de Natalia, sus ingresos promedio mensuales son de \$42.000.

Ingreso promedio mensual proyectado (IPMP):	\$ 42.000	100%
Límite capacidad de pago mensual:	\$ 12.600	30% del IPMP

Este cálculo es bastante simple: $0,30 \times (\text{SALARIO MENSUAL}) = X$ pesos

A partir de este cálculo, Natalia no debería endeudarse por más de \$12.600 pesos al mes, ya que dispone de esos \$12.600 para hacer frente a todas las cuotas de créditos que pueda tener (banco, microfinanzas, tarjeta de crédito, etc.)

☐	Situación Personal		
☐	Ahora vamos a practicar con nuestros propios números.		
☐	Vamos a calcular nuestra propia capacidad de devolución de un préstamo.		
☐	Ingreso promedio mensual proyectado (IPMP):	\$ XXXXX	100%
☐	Límite capacidad de pago mensual:	\$ XXXXX	30% del IPMP
☐			
☐			

COSTO DEL CRÉDITO DE NATALIA

Natalia ha estimado que necesitara \$20.000 pesos para comprar el torno. Encontró los siguientes productos financieros que parecen adaptarse a lo que ella necesita. Está intentando entender cuál es el menos caro.

APOYO PEDAGÓGICO D.3.1			
FACTORES	BANCO	INSTITUCIÓN DE MICROFINANZAS (IMF)	COOP. CRÉDITO Y AHORRO
TEA	39,5%	49,50%	47,50%
CFT	47,51%	62,45%	59,36%
Plazo	3 años (= 36 Meses)	1 año (=12 meses)	2 años (= 24 Meses)
Monto de cuota mensual (sin IVA)	\$956,43	\$2.146,58	\$1.306,20
Monto total a devolver (plazo del préstamo x cuota mensual)	$956,43 \times 36 =$ \$34.431,48	¿? $2.146,58 \times 12 =$ \$25.758,96	¿? $1.306,20 \times 24 =$ \$31.348,8
Costo real del crédito (monto total devuelto menos el capital prestado)	$34.431,48 - 20.000 =$ \$14.431,48	¿? $25.758,96 - 20.000 =$ \$5.758,96	¿? $31.348,8 - 20.000 =$ \$11.348,8

Ahora a hacer cálculos ustedes:

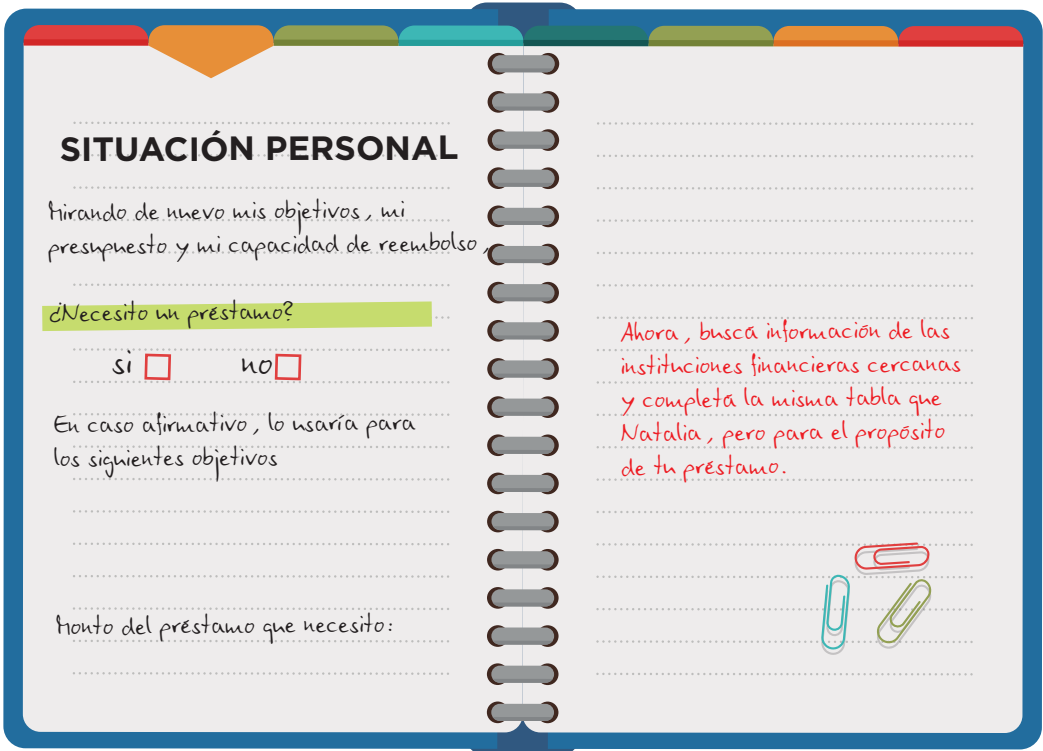
1. ¿Cuál es el monto total a pagar de la IMF?
2. ¿Cuál es el monto total a pagar del COOP. AHORRO Y CRÉDITO?
3. ¿Cuál es el COSTO TOTAL por el préstamo de la IMF?
4. ¿Cuál es el COSTO TOTAL por el préstamo del COOPERATIVA AHORRO Y CRÉDITO?
5. ¿Cuál es el crédito MÁS CONVENIENTE para que tome Natalia?

¡NO TE OLVIDES!

Para poder calcular el costo que tendrá obtener un crédito, necesitarás información sobre:

- Capital prestado
- Plazo del crédito
- Monto de la cuota

Con esta información podrás calcular cuál es el monto total que vas a devolver (plazo del préstamo x cuota mensual) y cuál es el costo real del crédito (monto total devuelto menos el capital prestado)



APOYO PEDAGÓGICO D.3.3			
FACTORES	BANCO	INSTITUCIÓN DE MICROFINANZAS (IMF)	COOP. CRÉDITO Y AHORRO
TEA			
CFT			
Plazo			
Requisitos para acceder al crédito			
La cantidad que puede pedir prestado			
Frecuencia de pago de cuotas			
Apoyo y disponibilidad de servicios no financieros			
Conclusión			

¡Gracias a esa información podrás elegir lo que más te convenga y más adaptado esté a tus necesidades!



¡ATENCIÓN!

Para poder comparar los productos de crédito, tenés que preguntar cuánto te costará el crédito globalmente (es decir, cuánto pagarás, además de la suma que has pedido prestado). Esto incluye la tasa de interés sobre el capital prestado, pero también los costos administrativos, seguros u otros servicios ofrecidos. Al igual que Natalia, tené cuidado con las bajas tasas de interés, que durante un largo período pueden, en realidad, ser muy caras.



Proverbio:

¡Quien paga sus deudas se enriquece!



4. ¡CUIDADO! NO TE ENDEUDES EN EXCESO



Roberto tiene préstamos de muchas fuentes diferentes. Incluso ha pedido préstamos para poder repagar sus deudas. Piensa que pedir dinero prestado es algo muy fácil y que a sus proveedores no les importa si él tiene o no otros préstamos.

PREGUNTAS:

- ¿Qué ha hecho Roberto?
- ¿Qué crees que le va a pasar a Roberto?
- ¿Qué pudo haber hecho diferente?

OPCIÓN A: Hablar con los miembros de la familia para ver si pueden agregar dinero para incrementar el monto del reembolso del préstamo para evitar pagar los cargos por mora.

OPCIÓN B: Ahorrar un poco de dinero cada semana o todos los días, además de lo que necesita para pagar su préstamo.

DEFINICIÓN

El sobreendendamiento es la imposibilidad que una empresa o una persona haga frente a sus deudas.



CONSEJOS

Consejos para evitar el sobreendeudamiento:

- *Pedí solamente la cantidad de dinero que sos capaz de reembolsar.*
- *Calculá tu porcentaje de endeudamiento.*
- *Generalmente se considera que no hay que pedir nuevos créditos si el total de cuotas alcanzan ya el 30% de tus ingresos.*
- *Si no cumplís el pago de una cuota, hay que actuar con sinceridad con el proveedor y exponerle tus razones de atraso.*
- *Escuchá y considerá los consejos de tu proveedor, de tus amistades y de tu familia sobre la manera de devolver el préstamo.*
- *Reducí algunos gastos de tu vida para cancelar la deuda.*
- *Tené siempre un ahorro de emergencia para poder hacer frente a los imprevistos sin tocar el dinero destinado a la devolución de tu préstamo.*
- *Animate a consultarle a tu asesor de crédito o la persona que se encarga de tu crédito en la institución. No esperes a que sea demasiado tarde para avisar y pedir ayuda.*
- *Revisá siempre los documentos que firmaste, para asegurarte las condiciones de pago y tus responsabilidades.*



Situación Personal

¿Estoy sobreendendado/a?

¿Gastas mensualmente más del 30% de tus ingresos mensuales (es decir, de lo que ganas al mes) para reembolsar créditos?

SI ☐ NO ☐

¿Pedís a menudo importantes créditos renovables?

SI ☐ NO ☐

¿Utilizas cada vez más tus créditos para pagar tus necesidades (comida, alquiler, facturas)?

SI ☐ NO ☐

¿Solicitas a menudo aplazar los pagos de algunos gastos fijos como alquiler, facturas de electricidad, etc.?

SI ☐ NO ☐

Si has respondido SI a algunas de estas preguntas, ¡tené cuidado! Puede que estés en situación de sobreendendamiento o a punto de estarlo.

Reacciona rápido haciendo un presupuesto y habla con tus proveedores para ver cómo podés salir de estas deudas y no caer en el círculo vicioso del sobreendendamiento.

ALGUNAS SOLUCIONES

Consejos para salir del sobreendeudamiento

- *¡No esperar y ser proactivo! Animate a consultarle a la persona a cargo de tu cuenta en la institución financiera, no esperes a que sea demasiado tarde y te cobren muchas penalidades y costos. Recordá que tu proveedor quiere también encontrar una solución para que puedas repagar la deuda.*

- *El proveedor puede llegar a proponerte alguna de estas soluciones:*

- *Reprogramar las fechas del préstamo, por ejemplo, achicando el valor de la cuota y extendiendo el plazo total del crédito.*
- *Suspender el pago de la cuota por un periodo determinado.*
- *Vender un activo para poder cancelar las deudas más pesadas.*

- *Averiguar qué mecanismos de mediación existen. Infórmate en el Banco Central de Uruguay, en su sección de usuarios financieros en este vínculo:*

<https://usuariofinanciero.bcu.gub.uy/>

Pueden también existir servicios de mediación provistos por tu proveedor de servicios financieros o por algún organismo público/ONGs.

El Área de Defensa al Consumidor, del Ministerio de Economía y Finanzas de Uruguay nos recomienda tener en cuenta que:

- Las refinanciaciones están sujetas a la negociación entre las partes y la voluntad de quien otorga el crédito, no siendo obligatorio para este último. Evalúa bien la opción de pago contado, teniendo presente que se pueden llegar a obtener importantes quitas de intereses.
- Cuando canceles una obligación debes tener la precaución de retirar el documento de adeudo firmado.

5. MENSAJES CLAVE

- Existen varias opciones para financiar tus proyectos.
- Cada opción tiene sus ventajas y sus desventajas. Es importante comprenderlos y evaluarlos con las personas que participan en el proyecto, como, por ejemplo, los miembros de tu familia.
- Podes también combinar varias opciones de financiación.
- Conocer el destino que le daré a los fondos antes de solicitar un crédito, me permitirá evaluar mejor las alternativas y decidir qué opción me conviene más.
- Es importante conocer primero los términos vinculados al crédito para utilizarlos de la mejor manera posible.
- Quien solicita un préstamo tiene la responsabilidad de reembolsarlo en un tiempo prefijado.
- Pedir un préstamo es algo serio. ¡No hay que tomarlo a la ligera!
- Para elegir bien un producto de crédito, hay que conocer bien primero los diferentes productos, informarse sobre las características de cada uno de ellos y luego elegir el que mejor nos convenga.
- ¡Quien paga sus deudas se enriquece!
- Para tomar la mejor decisión respecto al crédito y al proveedor, primero necesitas conocer los diferentes productos y conocer cómo calcular los costos de los créditos que te ofrecen. Con esta información en tus manos, podrás elegir el producto que mejor se adapta a tus necesidades.
- Tu elección de proveedor puede depender de la naturaleza de tu proyecto y el objetivo que quieres alcanzar al tomar dinero prestado.
- Cuando pedís un crédito estas asumiendo un compromiso de devolverlo.
- Evitá pedir un préstamo para pagar otro crédito.
- El dinero de un préstamo no te pertenece, es justamente un dinero prestado que debe devolverse.

ANEXOS Y DOCUMENTOS ÚTILES

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS OPCIONES DE FINANCIACIÓN

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Venta de activos	• Evitar el endeudamiento y los costos asociados • Autofinanciarse • Mayor libertad para tomar decisión sobre tu inversión	• Riesgo de vender un activo por debajo de su precio ante la necesidad de contar con el dinero para invertir • Si se trata de un bien destinado a producir (ej. máquina) puede ser que se pierdan ingresos en un momento
Ahorro	• Obtención rápida • Recursos personales • Sin intereses	• Disminución de los ahorros • El ahorro se hace durante un largo periodo y, como consecuencia, puede que no cubra el importe total necesario • Sin recursos financieros en caso de urgencia • Pueden que no sean suficientes para la inversión
Préstamo de un prestamista informal (familia, comerciante...)	• Rápido • Transacción de proximidad • Ausencia de procedimientos para su realización • Si es de la familia, posiblemente barato o sin interés. • Si es de la familia, flexibilidad en el pago.	• Muy caro si es de un prestamista • Arriesgado: en caso de no pagar, riesgo de métodos de intimidación • Ausencia de protección por las leyes en caso de abuso del prestamista • Fácilmente puede encontrarse en una situación de sobreendeudamiento, pidiendo préstamos para pagar otros préstamos • Si es de la familia, podemos perder lazos afectivos por no pagar.
Préstamo de una institución financiera (Banco, IMF, Cooperativas, Financieras, Plataformas en línea)	• Rápido • Regulado por el Estado, • Acceder a asesoramiento profesional, asistencia técnica. • Algunos con garantías flexibles o sin garantías.	• Podrían no disponer de los productos adaptados a tu proyecto • Tasas de interés • Algunos pueden requerir algún tipo de sociedad específica (persona jurídica) • Pueden requerir garantías reales • Podemos quedar excluidos por antecedentes crediticios y comerciales

E D U C A C I Ó N F I N A N C I E R A

CALCULANDO LOS COSTOS DEL CRÉDITO DE NATALIA

APOYO PEDAGÓGICO D.3.3

FACTORES	BANCO	INSTITUCIÓN DE MICROFINANZAS (IMF)	COOP. CRÉDITO Y AHORRO
TEA	El más barato	El más caro de todos	Intermedio
CFT	El más barato	El más caro de todos	Intermedio
Plazo	El más largo	El más corto	Intermedio
Requisitos para acceder al crédito	Cumple con los requisitos	Cumple con los requisitos	Para cumplir con los requisitos, Natalia debería ser asociada a la cooperativa al menos por 3 meses.
La cantidad que puede pedir prestado	Suficiente	Suficiente	Suficiente
Frecuencia de pago de cuotas	Mensual	Mensual	Mensual
Apoyo y disponibilidad de servicios no financieros	No	Sí (y es muy importante para Natalia tener apoyo/supervisión)	No
Conclusión	De acuerdo a las condiciones, podría acceder. Además tiene las tasas más bajas y el mayor plazo.	En monto total a devolver es el menor, pero el plazo es muy corto.	De acuerdo a las condiciones, no podría acceder porque no tenemos la información si es miembro de la cooperativa.

APOYO PEDAGÓGICO D.3.1

FACTORES	BANCO	INSTITUCIÓN DE MICROFINANZAS (IMF)	COOP. CRÉDITO Y AHORRO
TEA	39,5%	49,50%	47,50%
CFT	47,51%	62,45%	59,36%
Plazo	3 años (= 36 Meses)	1 año (=12 meses)	2 años (= 24 Meses)
Monto de cuota mensual (sin IVA)	\$956,43	\$2.146,58	\$1.306,20
Monto total a devolver (plazo del préstamo x cuota mensual)	$\$956,43 \times 36 = \$34.431,48$	¿?	¿?
Costo real del crédito (monto total devuelto menos el capital prestado)	$\$34.431,48 - \$20.000 = \$14.431,48$	¿?	¿?

1. ¿Cuál es el monto total a pagar de la IMF? (\$ 25.758,96)
2. ¿Cuál es el monto total a pagar del COOP. AHORRO Y CRÉDITO? (\$ 31.348,8)
3. ¿Cuál es el COSTO TOTAL por el préstamo de la IMF? (\$ 25.758,95 – \$ 20.000 = \$ 5.758,95)
4. ¿Cuál es el COSTO TOTAL por el préstamo del COOPERATIVA AHORRO Y CRÉDITO? (\$ 31.348,8 – \$ 20.000 = \$ 11.348,8)
5. ¿Cuál es el crédito MÁS CONVENIENTE para que tome Natalia?

LO QUE HAY QUE PREGUNTAR A UN PROVEEDOR DE SERVICIOS FINANCIEROS

LO QUE HAY QUE PREGUNTAR A UN PROVEEDOR DE SERVICIOS FINANCIEROS

¿Qué tipos de préstamos hay para financiar proyectos?

¿Cuál es el monto que me prestan?

¿Cuáles son los requisitos generales?

¿Hay que presentar alguna garantía?

¿Cuál es la tasa de interés?

¿Debo hacer algún aporte previo para que me den el crédito?

¿Con qué frecuencia deben pagarse las cuotas?

¿Cuál es el importe de cada cuota?

¿Qué incluye ese importe?

¿Cuáles son los gastos totales que hay que pagar?

¿Qué penalizaciones hay en caso de retrasarse en las cuotas?

¿Dónde habrá que abonar las cuotas?

¿Cuánto tiempo se tarda en obtener un préstamo y disponer del dinero?

¿Cómo me entregan el dinero del préstamo?

¿Cuántas veces hay que ir a la institución financiera para finalizar los trámites del crédito?

¿Cuál es el proceso?

¿Qué documentación debo presentar?

E D U C A C I Ó N F I N A N C I E R A

ENTENDER LOS MEDIOS DE PAGO Y COBRO Y UTILIZARLOS EN FORMA SEGURA



E

E1. Una tarjeta de débito me permite:

- a. Hacer retiros de dinero y pagos en comercios. ☐
- b. Hacer retiros de dinero únicamente. ☐
- c. Hacer retiros y pagos, incluso cuando no hay dinero en nuestra cuenta. ☐

E2. Me acaban de robar mi tarjeta del banco, ¿qué debo hacer?

- a. No me preocupo porque el ladrón no tiene mi contraseña. ☐
- b. Contacto inmediatamente a mi banco para que bloqueen mi tarjeta. ☐
- c. Contacto inmediatamente a mi banco para que me emitan una nueva tarjeta. ☐

E3. Una transferencia de dinero me permite:

- a. Abrir una cuenta bancaria. ☐
- b. Mover dinero de un lugar a otro. ☐
- c. Acceder a créditos de instituciones formales. ☐

Respuestas: : E.1:a ; E.2:b ; E.3:b

1. CONOCÉ TUS MEDIOS DE PAGO Y USALOS CON SEGURIDAD

En las últimas sesiones, hemos explorado cómo elegir los productos de crédito y de ahorro adaptados a nuestras necesidades. Vamos ahora a comprender cómo utilizar mejor los diferentes medios de pago que existen, por ejemplo, para pagar por bienes que necesitamos o cobrarle a un cliente que visita mi local.

PREGUNTÁ:

- Si querés pagar una compra, ¿Cuáles son los diferentes medios de pago que podés utilizar?

Los diferentes medios y operaciones de pago

- Efectivo
- Cheques
- Tarjeta prepaga
- Tarjeta de débito
- Tarjeta de crédito
- Transferencias bancarias
- Pagos por internet (home banking)
- Pagos por celular (billeteras digitales, códigos QR)
- Giros Bancarios

Los TRES tipos de tarjetas:

Tarjeta Prepagas: Esta tarjeta te permite retirar dinero de una red de cobranza como así también pagar por tus compras en todos los locales que acepten la tarjeta. Tenés que tener suficiente saldo en tu tarjeta para poder hacerlo. El dinero que gastes será deducido de tu saldo inmediatamente. A través de internet o en la red de cobranza podés consultar tu saldo remanente. Suele utilizarse como una opción muy buena para controlar gastos propios o de la familia y evitar andar con efectivo encima. Solo se puede usar el monto que se ha cargado. Se puede recargar todas las veces que quieras en el acto a través de internet transfiriendo fondos o solicitar pago de sueldo por esta vía o de clientes de la empresa.

¡ATENCIÓN!

Existen otras tarjetas prepagas no vinculadas a entidades bancarias ni sus cuentas. Un proveedor habitual de este tipo de tarjetas son las redes de cobranza. Se recarga fácilmente en los locales de redes de cobranza. Funciona además para el pago de haberes, salarios y jubilaciones. Incluso muchas IMFs la utilizan como sistema de desembolso de sus créditos. No requiere depósitos mínimos. Permite utilizarse para efectuar compras en comercios, compras vía internet y además para retirar efectivo.

Tarjeta de débito: Esta tarjeta te permite hacer transacciones bancarias en forma electrónica. Además de poder utilizarla para depositar, sacar dinero y consultar tu saldo vía un cajero automático, se puede utilizar para pagar por tus compras en todos los locales que acepten la tarjeta. Tenés que tener suficiente dinero en tu cuenta para poder utilizarla. El dinero que gastes sale inmediatamente de tu cuenta. Podes revisar el saldo que dispones y también todos los movimientos (de ingreso y egresos) de tu cuenta desde tu celular o página web del banco. Cada vez se utilizan menos los resúmenes de papel. Esto también se puede hacer desde una página web. Necesitas ser titular de una cuenta bancaria para tener una tarjeta de débito.

Tarjeta de crédito: En general, una tarjeta de crédito permite hacer las mismas transacciones que una tarjeta de débito. La gran diferencia es que permite, además de eso, tener acceso a un crédito instantáneo. Es decir, si no tienes dinero en tu cuenta, puedes realizar igualmente una compra en un negocio asumiendo un crédito en la institución financiera que te ha otorgado la tarjeta de crédito (generalmente bancos o las compañías de tarjetas directamente). Ese saldo puede ser abonado en su totalidad al vencimiento (no suele implicar costos adicionales) o financiarse en el tiempo a través de pagos mínimos y condiciones específicas de financiación de tu proveedor de tarjeta. ¡Cuidado! Las tasas de interés de financiación suelen tener una tasa de interés generalmente más elevada que la de los productos de crédito clásicos). Recibirás regularmente un extracto de la institución financiera con toda la información necesaria, como saldo, posible financiación del mismo y condiciones. Las tarjetas de crédito suelen tener requisitos más duros que las tarjetas de débito.





LA PRIMERA TARJETA DE JUAN CARLOS

Luego de terminar el día de trabajo en la tierra, Juan Carlos va al centro de Salto a ver el precio de camionetas usadas. En el camino, ve que hay una súper oferta de palas a \$1850 que anda necesitando en un nuevo local de herramientas. No tiene dinero encima pero se acuerda que cuando le otorgaron la tarjeta prepaga, Juan Carlos pensó era una idea muy buena para usar justamente en la compra de herramientas a través de su ahorro. Le había cargado inmediatamente \$2000". Juan Carlos entra al local con algo de temor porque nunca había usado la tarjeta antes. Logra pagar por las palas y se va a casa muy contento de usar un nuevo medio de pago.

PREGUNTAS:

- ¿Qué tarjeta tiene Juan Carlos?
- ¿Cuáles son las características de esta tarjeta?



Preguntas a hacer antes de elegir una tarjeta bancaria:

- ¿Dónde podés usarla?
- ¿Qué podés hacer con esta tarjeta?
- ¿Tienes que pagar cargos por usarla?
- ¿Cuáles son las condiciones para usarla?
- ¿La podés usar en el extranjero?
- ¿El cargo es inmediato o diferido? Es decir, ¿el dinero sale de mi cuenta en el momento que la uso?
- ¿Cuáles son los cargos/costos de utilización de esta tarjeta?

2. CONOCÉ TUS MEDIOS DE COBRO Y USALOS CON SEGURIDAD



MARTÍN ESTÁ MUY CONTENTO DE PODER COBRAR CON EL POS

Finalmente Martín contrató el abono mensual para poder cobrar con el POS. Le instalaron el dispositivo y ya tiene el software en la computadora que le permite llevar un registro de esas cobranzas. Nota que muchos clientes jóvenes están contentos de no tener que usar efectivo y siente que las ventas algo aumentaron a partir de esta situación. Martín controla en la cuenta corriente del negocio que cada transacción cobrada con tarjeta le aparezca en su cuenta bancaria designada. Las compras con débito se le acreditan a las 24/48 horas. En cambio, las compras con tarjeta de crédito pueden demorar entre 2 y 3 semanas. Hay una comisión por transacción pero ya lo sabía: los números eran claros en el contrato que firmó. Martín prefiere que le paguen con tarjetas prepagas y de débito ya que la comisión que le cobran es mucho menor a que cuando el cliente paga con tarjeta de crédito.



PREGUNTAS:

- ¿Qué hace Martín con su POS?
- ¿Qué tarjetas acepta Martín?

DEFINICIÓN

Con dispositivos como el POS podés incorporar a tu comercio otros medios de pago además del efectivo. Generalmente no tenés que comprar el equipamiento, sino que tenés que pagar un alquiler/abono mensual. Es importante contemplar todos los números involucrados en esta operatoria (alquiler del equipo, comisiones, acreditación de saldos).

¡NO TE OLVIDES!

Es muy importante como emprendedor y/o empresario entender al detalle el costo que implica aceptar diferentes medios de pago.

Este costo tiene que formar parte del precio del bien o servicios que se está vendiendo o brindando.

Para el caso de pagos con tarjetas específicamente, es importante destacar la importancia no solo de contemplar el costo mensual de tener el servicio sino también el costo por transacción según las diferentes tarjetas, en caso de tenerlo. Tenés que tener en cuenta el plazo en el que el dinero se te acredita en tu cuenta. Según el tamaño de tu empresa tené en cuenta posibles retenciones por ventas hechas con medios de pago electrónicos.

CONSEJOS

Algunas recomendaciones de seguridad para medios de pago y cobro:

- *Usá los medios de pago/cobro con cuidado, siempre pensando en mantenerte dentro de tu presupuesto.*
- *A la hora de aceptar medios de pago electrónicos en tu negocio, tené en cuenta los costos asociados. Averiguá por diferentes subsidios existentes según el tamaño de tu empresa.*
- *Recordá tener tus tarjetas, chequera y cartera/billetera en lugares seguros.*
- *Nunca tenés que prestarle tu tarjeta, chequera y billetera digital (móvil) a otras personas.*
- *No escribas tu PIN de seguridad en la tarjeta o lo dejes cerca de ella.*
- *Nunca envíes tu información confidencial (número de cuenta, nombre de usuario, pin) por mensajes, correo electrónico o fotos.*
- *Tenés que tener mucho cuidado cuando hagas una transacción en internet. Verificá siempre la seguridad del sitio web que estás usando.*
- *Chequeá con frecuencia el saldo y movimientos de tu cuenta bancaria.*
- *Informá inmediatamente a tu banco en caso de detectar movimientos en tu cuenta que no hiciste.*
- *Nunca firmes un cheque en blanco, es decir sin colocar el importe y la fecha de pago.*
- *En caso de pérdida o robo, siempre notificá por teléfono o en la sucursal más cercana de tu banco para que bloqueen la tarjeta inmediatamente.*

3. CONOCÉ LOS OPERADORES DE TRANSFERENCIA DE DINERO



Hoy vamos a explorar sus opciones respecto a enviar y recibir dinero dentro del país y hacia el extranjero. Vamos a analizar las ventajas y desventajas de cada uno de los métodos.

Operadores informales de transferencias de dinero.

Estos organismos y personas no están reglamentados ni supervisados por el Estado. A este tipo de operador pertenecen los amigos, familiares, las empresas de transporte, etc.

Operadores formales de transferencias.

Estas instituciones están reglamentadas y supervisadas por el Estado. A este tipo de operador pertenecen las agencias de transferencia de dinero, los bancos comerciales y los operadores de servicios digitales.

Operadores formales de transferencia de dinero

- Empresas especializadas en transferencias de dinero
- Bancos
- Canales Digitales

Operadores informales de transferencia de dinero

- Taxis/Empresas de transporte
- Amigos y familiares

Sea cual sea el operador que elijamos para hacer una transferencia de dinero, los criterios que deben contemplarse para elegir una forma de envío u otra son los siguientes:

- Costo del envío
- Comisión de cambio (de una moneda a otra)
- Costo de recepción
- Proximidad geográfica (tanto para el que envía como para el que recibe)
- Seguridad
- Rapidez



Ventajas y desventajas de operadores de servicios de transferencias de dinero

Formal	• Seguridad (el dinero está seguro y la transferencia es segura) • Trazabilidad • Fiabilidad • Confidencialidad • Variedad de elección del producto • Funciona en el marco de la reglamentación bancaria si se declara oficialmente • Acceso a consejos financieros y a otros productos financieros	• Distancia para las personas que viven fuera de las ciudades • Restricción de los horarios de apertura • Costos • Largas colas de espera en la ventanilla (para canales tradicionales) • Necesidad de conexión a internet (para uso de canales digitales)
Informal	• Acceso • Proximidad • Rapidez • Confianza personal en el medio por el cual se envía	• Peligro de tener que recibir la transferencia en un lugar no seguro (terminal de autobuses, lugar público.) • Peligro de robo con imposibilidad de reclamo • Falta de trazabilidad



Preguntas que hay que hacer a un operador formal de transferencia de dinero

- ¿Cómo puedo enviar dinero a un miembro de mi familia?
- ¿Qué formularios debo rellenar para enviar dinero?
- ¿Qué formularios debe rellenar la persona que recibe mi dinero?
- ¿Qué documento de identidad es necesario para enviar dinero?
- ¿Qué documento de identidad es necesario para recibir dinero?
- ¿Necesito disponer de una cuenta bancaria en un banco para enviar dinero?
- ¿Cuánto tiempo demora hasta que el receptor obtenga el dinero?
- ¿Cuánto cuesta el envío del dinero?
- ¿El receptor recibe el importe total que le envío o va a pagar gastos suplementarios a la recepción?
- ¿Cómo puedo verificar si el receptor ha recibido los fondos?
- ¿Puedo anular o modificar mi transferencia?
- Si envío dinero al exterior: ¿Qué tipo de cambio se utiliza en la conversión de mis fondos a la moneda del país de destino?
- Si envío dinero en pesos uruguayos, ¿en qué moneda va a recibir mi dinero el receptor?
- ¿Debo ir en persona al banco o hay un servicio a distancia para transferir el dinero (Internet, correos.)?
- ¿Tienen ustedes sucursales o agentes de su banco situados en _____ (lugar de residencia)?

4. MENSAJES CLAVE

- Existen diferentes medios de pago/cobro: efectivo, cheques, tarjetas bancarias, transferencias, pagos por internet y billeteras digitales.
- Cada medio de pago/cobro es diferente. Cada uno tiene su costo, ventajas y desventajas
- Una tarjeta de débito permite retirar, depositar y transferir dinero de una cuenta. También puede utilizarse para comprar productos o pagar servicios, descontando los pagos del saldo disponible de nuestra cuenta del banco en forma inmediata.
- Los movimientos de nuestras tarjetas se pueden visualizar a través del home-banking (desde celular o web) o desde el cajero automático.
- Las tarjetas de crédito permiten comprar o sacar dinero mediante un crédito instantáneo que se dispone previamente a la compra o extracción de dinero.
- **¡ATENCIÓN!** El uso de medios de pago/cobro presenta riesgos. Siempre hay que usarlos con cuidado y vigilar que nos mantenemos dentro de nuestro presupuesto.
- Es importante que envíes dinero en forma segura: conoce a los operadores formales.
- Es importante conocer bien el procedimiento de envío y recepción de dinero (documentos a presentes, costos, red de operadores).
- Existen cuatro modalidades principales de transferencias: efectivo a efectivo, cuenta a efectivo, efectivo a cuenta o cuenta a cuenta. Cada vez hay más canales digitales.
- Considerar la modalidad de envío de dinero en función de la situación y de la persona a quien se envía y elegir el operador de la transferencia (en función del costo, comisión de tipo de cambio, costo de recepción, proximidad) permite poder tomar la decisión que mejor se adapta a tus necesidades.

ANEXOS Y DOCUMENTOS ÚTILES

VENTAJAS, INCONVENIENTES Y USOS DE LOS MEDIOS DE PAGO

MEDIOS DE PAGO Y COBRO	VENTAJAS (PARA PAGOS Y COBROS)	DESVENTAJAS (PARA PAGOS Y COBROS)	USOS
PAGOS FÍSICOS			
- Efectivo	- Simple de utilizar. - Ampliamente aceptado. - Sin cargos adicionales por uso. - Posibilidad de compra inmediata. - COBRO: Me genera una entrada de dinero inmediata.	- Riesgo (robo). - Ausencia de recursos en caso de pérdida o fraude (denuncia). - Límites en el importe de la transacción (no se puede pagar todo en efectivo sobre todo en compras grandes). - No deja registro (sin la entrega de recibo).	- Para compras cotidianas y de bajo importe. - Para fijar un importe máximo de gastos durante un periodo. - Capacidad de compra/cobro inmediata.
- Cheques DE PAGO DIFERIDO	- Me permite financiarme, generalmente con proveedores.	- Es necesario tener una cuenta corriente de Banco contra la cual se cobrarán los cheques. - Normalmente tienen costo mensual de mantenimiento y el pedido de chequeras. - Normalmente hay que demostrar ingresos personales o de la empresa, sobre todo cuando nos pedimos línea de crédito (giro en descubierto). - Tener los fondos necesarios al momento del débito para evitar pagos de intereses por uso del sobregiro (crédito). - Se debe llevar un registro detallado de los cheques entregados (librados) para asegurar la disponibilidad del efectivo depositado en la cuenta al momento que ingresen. - Graves consecuencias en caso de problemas en los pagos (rechazos, afectaciones a centrales). - Puede tener costos. - Riesgo de robo, siniestro o extravío de las chequeras.	- Compras/Pagos de importes elevados - Es una forma de financiarse con los proveedores. - Me permite generar fidelidad con clientes. - Si cobro con cheques a plazo y necesito dinero, puedo descontar los cheques en el mercado y obtener efectivo.

VENTAJAS, INCONVENIENTES Y USOS DE LOS MEDIOS DE PAGO

MEDIOS DE PAGO Y COBRO	VENTAJAS (PARA PAGOS Y COBROS)	DESVENTAJAS (PARA PAGOS Y COBROS)	USOS
PAGOS ELECTRÓNICOS			
- Tarjetas - Débito y Crédito (bancarias) - Prepagas (pueden ser bancarias o no)	- Seguridad en la transacción. - Deja huella precisa del lugar, importe y objeto de la transacción. - Posibilidad de protegerse contra robo (código secreto, denuncia por robo). - Posibilidad de efectuar compras de importes elevados (siempre y cuando tenga líneas disponibles para hacerlo o realizar pagos anticipados para incrementar líneas de las tarjetas). - Por Ley de Inclusión Financiera descuento de 2 % del IVA en pagos con tarjetas prepagas, de débito y crédito. - Acceso a productos secundarios (seguros, asistencia legal). - COBRO: Me permite llegar a más cliente que prefieren no usar efectivo. - COBRO: Quedan registrados todos los movimientos (ingresos y egresos) en el estado de cuenta con referencias. - COBRO y PAGO: No manejo de efectivo, con el consiguiente riesgo de robo, siniestro o extravío.	- Puede tener costos importantes en el pago y el cobro (mantenimiento, renovaciones, comisiones, alquiler de POS). - Riesgo de disminuir la atención sobre mi gestión financiera sino soy ordenado (presupuesto de la familia y presupuesto del emprendimiento), principalmente en aquellas cuentas que están por débito automático. - Riesgos de olvidarse del pago puntual del resumen en las de créditos (intereses). - El pago mínimo de la tarjeta de crédito hay que evitarlo siempre (los intereses suelen ser muy elevados). - Puede no ser aceptado en todos los comercios. - Las tarjetas prepagas, necesitan que les cargues dinero previamente. - COBRO: costos adicionales y desfase en el pago con tarjeta de crédito.	- Para pagar gastos de la vida cotidiana. - Para pagar compras ocasionales. - Las tarjetas de crédito son una forma de financiar las compras o gastos siempre y cuando no se cobre recargo. - Para pagar productos que incluyen servicios adicionales (seguro de pasaje aéreo). - Para pagar compras en las que obtengamos un beneficio por este medio (descuento o cuotas). - Para cobrar a las personas bancarizadas. - Para cobrar de una forma tal que me permita no manejar tanto efectivo.

VENTAJAS, INCONVENIENTES Y USOS DE LOS MEDIOS DE PAGO

MEDIOS DE PAGO Y COBRO	VENTAJAS (PARA PAGOS Y COBROS)	DESVENTAJAS (PARA PAGOS Y COBROS)	USOS
PAGOS DIGITALES			
-Transferencias Bancarias - Giro Bancario -Débitos directos en cuenta -Billetera Digital	- No necesitas movilizarte para realizar pago o cobranza. - Disponibilidad todos los días, las 24 hs. - Permite a la persona controlar los pagos y cobros. - Genera comprobantes de pago y cobro inmediatos. - Permite evitar retrasos y olvidos. - Para pagos suele ser gratuito, a excepción del Giro Bancario. - COBROS: transferencias es un método rápido y efectivo de cobranza. - Con algunos proveedores puede protegerme en caso de querer hacer una devolución o renuncia de compra. - Puede permitir digitalizar mis finanzas sin necesidad de cuenta bancaria	- Sin interlocutor directo a quien reclamar. - Riesgo de estafas en sitios de compra no seguros (ciber ataque). - Engaños posibles en páginas no seguras. - COBROS: no es inmediata la transferencia si es desde otro banco, tengo que tener confianza en el cliente para utilizarlo como medio de cobranza. - Para cobranzas, debo prestar atención a comisiones y tasas de aceptar billeteras digitales. - En el caso de Giro Bancario, puede tener costos según el método elegido.	- Pagar gastos mensuales regulares (alquiler, teléfono, electricidad). - A veces obligatorio tener un débito automático (créditos, abonos). - En situación de aislamiento social por COVID-19, una de las formas de pago y cobro más convenientes para evitar el contacto físico. - Para compras puntuales que tienen una ventaja (precio). - Para pagar servicios si no tengo cuenta bancaria. - Para cobrarle a mucha gente joven que utiliza este medio de pago

CARACTERÍSTICAS DE LAS DIFERENTES TARJETAS

MEDIOS DE PAGO	TARJETA PREPAGA	TARJETA DE DÉBITO	TARJETA DE CRÉDITO
¿Dónde podés usarla?	En la red de cajeros de tu banco y otro banco (con costo adicional). En los comercios que la aceptan, Se permite su uso en el exterior previa autorización del emisor y con un posible costo adicional por transacción (monto o % de la misma).		
¿Qué podés hacer con esta tarjeta?	Chequear tu saldo y extraer dinero. Pagar por compras en negocios, si tienes dinero en tu saldo.	Igual a Prepaga + Depositar dinero en tu cuenta bancaria. Transferir dinero entre cuentas.	Pagar por compras a crédito en muchos negocios si no tienes dinero en tu cuenta corriente/caja de ahorro o si quieres comprar a crédito por otras razones (cuotas-financiación)
¿Tenés que pagar cargos por usarla?	Depende de la oferta de cada banco en particular, dependiendo del tipo de tarjeta el costo puede ser mensual, anual y en algunos casos un monto o % por transacción. Tenés que conseguir toda la información y comparar. Tienes que prestar mucha atención a gastos de renovación, seguros y otros que no son tan claros en los folletos y promociones.		
¿Cuáles son las condiciones por usarla?	Debes tener una cuenta de banco a tu nombre o que el titular pida una de estas tarjetas para ti. Tenés que tener dinero cargado para poder usarla.	Necesitas tener una cuenta de banco a tu nombre o una extensión de un titular de la cuenta.	Puede estar asociada a tu cuenta bancaria pero no es necesario. Puede ser una extensión de un titular de cuenta bancaria También existen alternativas donde me emiten una tarjeta sin tener cuenta en el banco emisor. Suelen tener requisitos más duros para su obtención que las otras tarjetas.
¿El cargo es inmediato o diferido?	Inmediato.	Inmediato.	Diferido, ya que tendremos que pagar el consumo que hemos realizado en la fecha estipulada de cierre de la tarjeta, generalmente el emisor ofrece 4 fechas posibles para adecuar el pago a las necesidades de los clientes. No tendrá intereses adicionales si lo pagamos en tiempo y forma.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS DIFERENTES TIPOS DE TRANSFERENCIA

Tipo de transferencia	Ventajas	Desventajas
Transferencias bancarias	• Seguridad y fiabilidad del sistema bancario. • Costos reducidos para transferencias de importe elevado o costos cero en transferencias dentro del mismo banco. • Trazabilidad del giro • Digital, no es necesario concurrir al banco. • Posibilidad de transferir a diversos países.	• Costos elevados para importes pequeños si son transferencias internacionales. • Accesible solamente en las horas de apertura de los bancos (salvo si se tiene acceso a la gestión de cuenta por Internet). • Quien envía y quien recibe deben disponer de una cuenta bancaria. • Cobertura bancaria débil en algunos países.
Agencias de Transferencia de Dinero	• Plazo de ejecución rápido (menos de 15 minutos). • Seguridad y fiabilidad. • Buena cobertura en los centros urbanos y a veces en zona rural. • Posibilidad de usar red de agentes.	• Costos elevados sobre todo para pequeñas sumas. • Tipos de cambio pueden ser desfavorables para transferencias al exterior. • Pueden tener mala cobertura en algunas zonas alejadas.
Billetera Digital	• Solo necesitas tu teléfono. • Mayormente no tiene ningún costo para montos pequeños. • La transferencia es inmediata.	• Si pierdes tu teléfono, no podrás hacer este tipo de operaciones. • Riesgos vinculados a robo del teléfono. • No todas las personas cuentan con billeteras digitales.

ESTABLECER UNA BUENA RELACIÓN CON LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS



F

F1. Una institución financiera solamente puede darme crédito.

- a. Verdadero.
- b. Falso.

☐
☐

F2. Veo que hay más y más instituciones financieras donde vivo.

- a. Debería ir a averiguar si tienen productos de ahorro o crédito interesantes para mí.
- b. No me interesa saber qué ofrecen, solo apuntan a personas con empleo fijo.
- c. Me gustaría saber qué ofrecen pero me da miedo que me rechacen por tener poco dinero.

☐
☐
☐

F3. ¿Cuáles de las siguientes frases no son un principio de protección al cliente que deben respetar las instituciones financieras?

- a. Prevenir el sobreendeudamiento.
- b. Proponer precios responsables.
- c. Ofrecer regalos a sus clientes.
- d. Proporcionar mecanismos de resolución de quejas.

☐
☐
☐
☐

Respuestas: F1:a; F2:a; F3:c

1. ENTENDIENDO A LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

MARTÍN Y SU AMIGO FACUNDO HABLAN DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Facundo ha vivido una experiencia negativa con una institución financiera; cuando entró a una para informarse, un empleado le asesoró de abrir una cuenta cuyos gastos son muy altos. Además paga por servicios que nunca utiliza. Se arrepiente de haber elegido tan deprisa. Martín le dijo que él ha aprendido a averiguar diferentes proveedores antes de firmar cualquier contrato. Compara los productos de los diferentes sitios web y si tiene dudas llama o se acerca a la sucursal más cercana. Ahora que el almacén anda bien y está cada vez más bancarizado, solamente utiliza los instrumentos financieros adecuados a las características de su empresa. Se siente muy seguro con estos temas e incluso le dice a Facundo que hay un montón de legislación sobre el tema, para proteger a los clientes. Le ofrece acompañar a Facundo a la institución con la cual tiene la cuenta para ayudarlo e incluso ir a otras para averiguar mejores condiciones.



PREGUNTA:

- ¿Qué ha hecho Martín antes de abrir una cuenta en una institución financiera?

DEFINICIÓN

Una institución financiera es una institución que facilita servicios financieros a sus clientes o miembros. Pudiendo actuar como Intermediario financiero o no.

Una institución financiera es una institución que puede pertenecer al sector público o privado que facilita determinadas operaciones vinculadas con el dinero como por ejemplo pagos locales (sueldos, transferencias) o al exterior; captación de ahorros; otorgamientos de préstamos a gobiernos, empresas e individuos, entre otros productos financieros)



Para elegir una o más instituciones financieras, hay que tener en cuenta:

- Las características de la institución financiera.
- Las características de los productos que necesitas.

EJERCICIO

Reflexionar sobre las preguntas a hacer a una institución financiera

Características que hay que estudiar para elegir una institución financiera

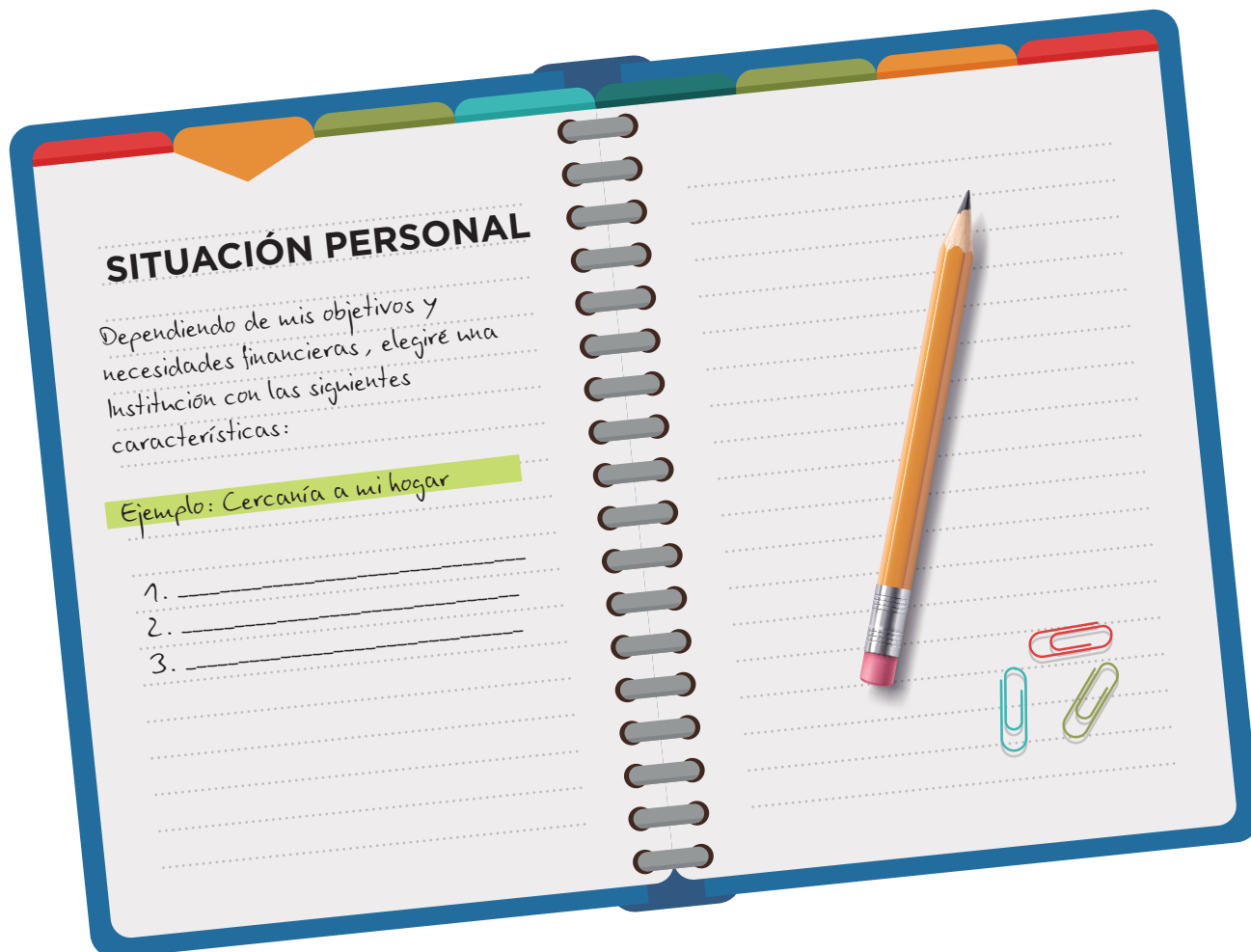
CARACTERÍSTICAS DE LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

- Tipo de Institución
- Perfil de la institución financiera. Si se trata una institución especializada en actividades productivas (en microempresas, pymes, grandes empresas) o en actividades relacionadas al individuo (consumo, hipotecario)
- Reputación y confianza en la IF (cuánto años hace que opera en el mercado)
- Proximidad geográfica respecto a dónde vives o tienes instalado tu empresa (sucursales, horarios de atención, cajeros automáticos)
- Cantidad de puntos de atención
- Presencia y calidad de los servicios no financieros (formación, asistencia técnica, acompañamiento)
- Posibilidad de realizar acciones a distancia (internet, teléfono, app, home banking)
- Calidad del servicio y del personal (tiempo de espera respecto al cliente)
- Si es necesario, condiciones de ingreso a la institución (cotización, requisitos de presentación de documentación, garantías)
- Acciones sociales de la IF (compromiso con la comunidad, fines de lucro, ONG)
- Acceso al ahorro/flexibilidad de las disposiciones de fondos
- Agilidad del servicio, comodidad y facilidad de utilización
- Condiciones necesarias para abrir una cuenta de ahorro
- Seguridad

(EJEMPLO DE CRÉDITO)

- Oferta de Crédito productivo para empresas
- C.F.T. (Costo Financiero Total)
- Calidad de los servicios financieros
- Agilidad en el desembolso
- Comodidad y facilidad de obtención (acceso por web, transacciones digitales)
- Condiciones necesarias para obtener un crédito (garantías, formalización, antigüedad del negocio, otros)
- Posibilidad de acceder a otros productos y servicios de la institución (cuenta corrientes, sobregiros, descuento de cheques, tarjetas de créditos)

PREGUNTAS



¡ATENCIÓN!

Recuerden considerar instituciones que brindan créditos productivos para empresas, si es que necesitan créditos para sus negocios.

Es importante comparar las tasas topes del Banco Central de Uruguay de empresas versus consumo, la agilidad con la que los créditos son otorgados en muchas oportunidades hace que las personas que lideran pequeñas empresas no tomen las mejores decisiones financieras en este sentido.

Para conocer más sobre topes de tasas, sugiere visitar el sitio del BCU:

https://usuariofinanciero.bcu.gub.uy/Paginas/Tasas_Topos.aspx



2. ¿CÓMO UTILIZAR LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS CON CONFIANZA?

Como consumidor de servicios financieros, tengo derechos y responsabilidades. Aprendamos más sobre nuestros derechos y los principios de protección al cliente que deben respetar las instituciones financieras.

Fichas descriptivas Soy dueño de un campo que produce productos agrícolas. Acabo de contratar un préstamo con una institución de microcrédito cercana. El monto del crédito es exactamente la cantidad que necesitaba. Dentro de tres meses, venderé mis productos y tendré una gran suma de dinero. Sin embargo, ahora tengo que devolver el préstamo a la institución de microcrédito en cuotas mensuales y no tengo ingresos corrientes de mi negocio para hacer los pagos. Ahora me parece que el préstamo no se adaptaba a mis necesidades. ¿Esto es normal?	Principios de protección al cliente aplicados Diseño y distribución apropiada de productos Los proveedores estarán atentos para que el diseño de productos y canales de distribución se haga de tal manera que estos no causen daño a los clientes. Los productos y los canales de distribución serán diseñados teniendo en cuenta las características de los clientes. La Institución Financiera lo que hace es ver la capacidad de pago y estipular periodicidad acorde con los ingresos.
Tengo ya dos créditos en la institución financiera: uno que destiné para capital de trabajo y la otra para reparar una maquinaria. Ahora me gustaría aprovechar una promoción que me hace mi proveedor pero tengo que pagar de contado. Mi banco se niega a darme un tercer crédito. ¿Es normal? ¿Qué puedo hacer?	Prevención del sobreendeudamiento Los proveedores estarán atentos en todas las fases del proceso de crédito para determinar si los clientes tienen la capacidad de pagar sus obligaciones sin sobre-endeudarse. Adicionalmente, los proveedores implementarán y monitorearán los sistemas internos que apoyen la prevención del sobreendeudamiento y promoverán esfuerzos para mejorar la gestión de riesgos en el nivel mercantil (como el uso compartido de información crediticia.)
Estoy sentado en una institución financiera. Intento comprender las tarifas, pero el folleto que me han dado para consultarlas está escrito con letra muy pequeña y no comprendo todos los términos utilizados en el mismo.	Transparencia Los proveedores comunicarán de forma clara, suficiente y puntual la información de los productos de manera y con un lenguaje que los clientes puedan entender para tomar decisiones informadas. Se resalta la necesidad de obtener información transparente sobre los precios, términos y condiciones de los productos.

Fichas descriptivas

Principios de protección al cliente aplicados

Tengo una cuenta corriente y una cuenta de ahorros en una institución financiera. No estoy satisfecho porque tengo que pagar altos cargos de administración por mi cuenta corriente, mientras que mi cuenta de ahorros paga solo una tasa de interés muy baja. Esto me parece injusto. ¿Esto es normal?

Precios responsables

Los precios, términos y condiciones serán fijados de una manera que sea asequible para los clientes, permitiéndole a las instituciones financieras ser sostenibles. Los proveedores trabajarán para que los depósitos obtengan retornos reales.

Cada vez que voy a mi institución financiera veo que a clientes como yo, que manejamos volúmenes de dinero muy bajos nos demoran muchísimo más en atender. Y cuando me atienden no me tratan bien, a veces no quieren responder mis preguntas ¿Es normal?

Trato justo y respetuoso de los clientes

Los proveedores de servicios financieros y sus agentes deberán tratar a los clientes de manera justa y respetuosa. No discriminarán. Los proveedores se asegurarán de que existan sistemas para detectar y corregir la corrupción al igual que el trato abusivo o agresivo de los clientes por parte del personal y los agentes que los representen, especialmente durante los procesos de colocación y cobranza.

El empleado encargado de mi cuenta corriente sabe que he cobrado una importante suma de dinero en el último mes. ¿Puede divulgarlo a otras personas, sin mi autorización?

Privacidad de los datos del cliente

La privacidad individual de los datos de los clientes será respetada de acuerdo a las leyes y regulaciones de las distintas jurisdicciones. Tales datos serán utilizados únicamente para los propósitos especificados al momento de recoger esta información o de la manera permitida por la ley, a menos que se llegue a un acuerdo diferente con el cliente.

Estoy en profundo desacuerdo con la institución financiera sobre un incidente ocurrido. ¿A quién debo recurrir? ¿Hay alguien en la institución que pueda ayudarme?

Mecanismos para resolución de quejas

Los proveedores tendrán mecanismos puntuales y responsivos para el manejo y resolución de quejas y problemas para sus clientes. Estos mecanismos serán utilizados tanto para resolver problemas individuales como para mejorar los productos y servicios.

Cuando decidimos usar un servicio financiero de una institución financiera, lo primero para tener en cuenta es que estamos involucrados en una relación de consumo. Esto significa que la transacción se da en el marco de una relación protegida.

La Superintendencia de Servicios Financieros (SSF) de Uruguay se ha fijado como objetivo la búsqueda de mayores canales de comunicación con los usuarios del sistema financiero

Si somos clientes de alguna de las entidades reguladas por el Banco Central del Uruguay y queremos realizar una consulta o una denuncia sobre alguna operación realizada, podremos dirigirnos al Portal del Usuario Financiero a través de este link:

<https://usuariofinanciero.bcu.gub.uy/Consultas%20y%20Denuncias/Paginas/Default.aspx>

Antes de ingresar al sitio y comunicar lo que nos pasa, es importante que identifiquemos si nuestra situación se trata de una consulta, un reclamo o una denuncia, de acuerdo a la siguiente tipología:

Consulta: es una formulación que realiza un usuario acerca de una situación de incertidumbre, desconocimiento o duda respecto a alguna actividad o práctica de una Institución Supervisada por la SSF o sobre el marco legal que la regula.

Denuncia: se trata de un aviso o puesta en conocimiento del Banco Central de Uruguay que realizamos como usuario, relacionado con un hecho concreto que se entendemos que se trata de una infracción de las normas que regulan a las instituciones supervisadas, o un conflicto que no logró resolverse.

Reclamo: Un reclamo es una manifestación que realizamos para solicitar la restitución de nuestro derecho por incumplimiento de los contratos o de la normativa legal. La noción de reclamo –entendida como reclamación– implica “oposición a algo considerado injusto”.

Por otro lado, en el año 2014, se sancionó la Ley 19.210 de Inclusión Financiera y Medios de Pagos electrónicos que busca favorecer la inclusión financiera de la población excluida con medidas referidas a números temas, incluidos: apertura y mantenimiento gratuito de las cuentas para trabajadores y PYMES, concesión de “créditos sobre nómina” a descontar de los salarios y reducción en el impuesto sobre el valor añadido para los pagos con tarjeta.



DEFENSA AL CONSUMIDOR

A su vez, ya hemos visto que el Área de Defensa al Consumidor, que depende del Ministerio de Economía y Finanzas, es otra área donde como consumidores podemos acudir en casos de denuncias o reclamos. Puedes visitar esta página del Ministerio de Economía y Finanzas:

<https://www.mef.gub.uy/24030/9/areas/preguntas-frecuentes-para-usuarios-del-sistema-financiero.html>

CENTRAL DE RIESGOS BCU

La Central de Riesgos es un registro del BCU de acceso público y gratuito, donde se registra toda información relativa al sistema financiero uruguayo: historial crediticio, de endeudamiento, clasificación crediticia de las empresas y personas. Puedes consultar aquí:

<http://consultadeuda.bcu.gub.uy/consultadeuda/>

Consiste en un sistema integrado que consolida la información proporcionada por las instituciones de intermediación financiera, Empresas Administradoras de Crédito, y Empresas de Servicios Financieros, con relación a los créditos directos y contingentes que éstas han concedido a personas físicas y jurídicas.

Las instituciones citadas evalúan el cumplimiento y la capacidad de pago de los deudores y les asignan mensualmente una categoría en función de las normas emitidas por la Superintendencia de Servicios Financieros.

Con la situación de cumplimiento, y esa categorización, elaboran un reporte que envían mensualmente a la Superintendencia de Servicios Financieros. La Superintendencia consolida la información, enviada por todas las instituciones, en la Central de Riesgos.

EMPRESAS DE BUREAU

Existen empresas privadas que se dedican a la gestión de información que todos los consumidores generan dentro del sistema financiero, tanto el formal como el informal.

Esta información se recopila en bases datos para informar sobre la solvencia patrimonial o crediticia, de carácter privado, cuya función es brindar información objetiva a sus clientes (instituciones financieras y/o comerciales) que les permitan a éstos evaluar la concertación de operaciones financieras o de negocios en general.

3. MENSAJES CLAVE

- Para acertar en la elección de la institución financiera, hay que estudiar sus características y sus productos para ver los que se adaptan mejor a tus necesidades financieras y las de tu empresa.
- Para estudiar las características y los productos de una institución financiera, es importante leer bien los folletos y hacer las preguntas adecuadas a los empleados: no dudes en preguntar todo lo que no esté claro.
- Antes de convertirte en cliente, deberías comparar entre varias instituciones y elegir la que mejor se ajuste a tus necesidades y los costos asociados.
- Tómate tu tiempo para decidir sobre los productos financieros. *¡Las decisiones importantes llevan su tiempo!*
- Entrar en una institución financiera no es forzosamente comprometerse, se puede comenzar por recoger información.
- Todo el mundo puede potencialmente acceder a los servicios de las instituciones financieras (pero con los documentos apropiados): *¡hay que encontrar la que más les conviene a nuestras empresas!*
- *¡Como pymes y cliente de una institución financiera, tengo derechos!*



ANEXOS Y DOCUMENTOS ÚTILES

APOYO PEDAGÓGICO F.1.3

CARACTERÍSTICAS QUE HAY QUE ESTUDIAR PARA ELEGIR UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA

CARACTERÍSTICAS DE LA INSTITUCIÓN FINANCIERA	PREGUNTAS
Tipo de Institución	¿Es una institución formal? ¿Se encuentra regulada por el Banco Central de Uruguay?
Perfil de la institución financiera. Si se trata una institución especializada en actividades productivas (en microempresas, pymes, grandes empresas) o en actividades relacionadas al individuo (consumo, hipotecario)	¿Qué tipo de institución es? ¿En qué se especializa? ¿Tiene productos o servicios específicos para algún segmento en particular?
Reputación y confianza en la IF (cuánto años hace que opera en el mercado)	¿Esta institución financiera tiene buena reputación? ¿Esta institución financiera inspira confianza? ¿Has oído alguna vez hablar de problema de esta institución financiera en los medios o te han contado algo? ¿Conozco a alguien que haya tenido algún problema con esta institución financiera? ¿Cuál? ¿Cómo se ha resuelto? ¿Es una institución regulada? ¿Cuál es el regulador
Proximidad geográfica respecto a dónde vives o el domicilio de tu empresa (sucursales, horarios de atención, cajeros automáticos)	¿Existe una sucursal de la institución financiera cerca de mi empresa o emprendimiento o de mi casa (mi domicilio, de mi lugar de trabajo, o de otro lugar práctico para mí?)
Cantidad de puntos de atención	¿Dónde están ubicados sus puntos de atención?
Presencia y calidad de los servicios no financieros (formación, asistencia técnica, acompañamiento)	¿Ofrecen ustedes servicios de formación a los usuarios/clientes? ¿Tienen acciones de valorizar el ahorro? Por ejemplo remesas, acciones para el desarrollo comunitario
Posibilidad de realizar acciones a distancia (internet, teléfono, app, home banking)	¿Ponen ustedes al servicio de los clientes ejecutivos de cuenta para para ahorro e inversiones? ¿Tienen servicios de acceso remoto a mis ahorros e inversiones?
Calidad del servicio y del personal (tiempo de espera respecto al cliente)	A determinar cuando visite la sucursal de la institución financiera
Si es necesario, condiciones de ingreso a la institución (cotización, requisitos de presentación de documentación, garantías)	¿Existen condiciones para el ingreso a la institución financiera? Si es así, ¿cuáles?

E D U C A C I Ó N F I N A N C I E R A

CARACTERÍSTICAS QUE HAY QUE ESTUDIAR PARA ELEGIR UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA

CARACTERÍSTICAS DE LA INSTITUCIÓN FINANCIERA	PREGUNTAS
Acciones sociales de la IF (compromiso con la comunidad, fines de lucro, ONG)	¿Su institución lleva a cabo acciones por el desarrollo de la comunidad? Si es así, ¿cuáles?
Acceso al ahorro/flexibilidad de las disposiciones de fondos	¿Cuántas veces puedo retirar mi dinero? ¿Hay un importe mínimo que debo retirar? ¿Debo pagar penalizaciones por retirar dinero de la cuenta de ahorro? ¿Puedo sacar por cajero? ¿Tiene costo adicional?
Comodidad y facilidad de utilización	¿Cuáles son los horarios de apertura y cierre de la IF? ¿Cuánto tiempo de espera para ser atendido por un empleado hay en promedio? ¿Los clientes reciben extractos en su domicilio? ¿Cuántas veces y con qué frecuencia? ¿Ofrecen ustedes servicios de transacciones?
Condiciones necesarias para abrir una cuenta de ahorro	¿Cuál es el importe de dinero mínimo necesario para abrir una cuenta? ¿Qué documentos y requisitos necesito?
Seguridad	¿Cuál es la reputación de la IF? ¿Qué seguro o qué garantías existen para proteger los fondos de los clientes?

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS DE LA INSTITUCIÓN FINANCIERA (EJEMPLO DE CRÉDITO)

	PREGUNTAS
Oferta de Crédito productivo para empresas	¿Tienen créditos especiales para empresas? ¿Cuáles son las ventajas para empresas? ¿En qué se caracteriza su producto para empresas?
C.F.T. (Costo Financiero Total)	¿Cuál es el costo del crédito? ¿Es un costo similar al de otras instituciones?
Calidad de los servicios financieros	¿Cómo es la calidad de los servicios financieros que proveen?
Agilidad en el desembolso	¿Cuánto tardan en darme el dinero? ¿De qué depende el tiempo que demoran? ¿Hay forma de agilizar los plazos?
Comodidad y facilidad de obtención (acceso por web, transacciones digitales)	¿Cuáles son los medios para solicitar el crédito? ¿Cómo me hacen entrega del dinero?
Condiciones necesarias para obtener un crédito (garantías, formalización, antigüedad del negocio, otros)	¿Cuáles son los requisitos que tengo que cumplir? ¿Qué documentación debo presentar?
Posibilidad de acceder a otros productos y servicios de la institución (cuenta corrientes, sobregiros, descuento de cheques, tarjetas de créditos)	¿Qué otros productos tienen disponibles accediendo al crédito? ¿Cuáles son sus características? ¿Qué costo tienen?

E D U C A C I Ó N F I N A N C I E R A

GESTIONAR LOS RIESGOS Y ENTENDER LOS PRODUCTOS DE SEGURO



G1. Un riesgo es...

- a. algo que siempre podemos prever y evitar que suceda. ☐
- b. algo más o menos previsible que puede tener consecuencias negativas para nosotros. ☐
- c. algo que solo les ocurre a las personas que no planifican. ☐

G2. Si ahorro lo suficiente, nada me pasará.

- a. Verdadero. ☐
- b. Falso. ☐

G3. ¿Qué es un seguro?

- a. Es una forma de protegernos frente a un accidente o evento imprevisto con consecuencias negativas, realizando un contrato con una empresa. ☐
- b. Es una garantía de que no me va a ocurrir nada malo. ☐
- c. Es un producto financiero que otorgan únicamente los bancos. ☐

Respuestas: G1: b; G2: b; G3: a

1. GESTIONANDO LOS RIESGOS

DEFINICIÓN

Un riesgo es un peligro más o menos previsible que puede tener consecuencias negativas. Un riesgo ocurre cuando estamos en una situación que podría tener consecuencias perjudiciales para nosotros o nuestra familia.



Completa la siguiente tabla con los riesgos que podés enfrentar en tu familia o emprendimiento

RIESGOS	FRECUENCIA		CONSECUENCIAS	
	MUY FRECUENTE	POCO FRECUENTE	MUY GRAVES	POCO GRAVES
Ej.: inundación en la zona donde vivo	X		X	

Los riesgos son parte inevitable de la vida. Algunos son comunes a muchos de nosotros, mientras que otros dependen de nuestras circunstancias personales y son más específicos.

¡NO TE OLVIDES!

Existen varias categorías de medidas de protección para prevenir riesgos en nuestra vida diaria. Para gestionar riesgos, se puede decir que hay las siguientes medidas de protección:

- Buscar minimizar el riesgo (por ejemplo, lavarse bien los dientes).
- Transferir el riesgo a un tercero (por ejemplo, un producto de seguro como veremos más adelante en la siguiente sesión).
- Prevenir el impacto del riesgo y prepararnos para enfrentarlo (por ejemplo, ahorrando dinero).

Y VOS... ¿QUÉ MEDIDAS PODÉS TOMAR PARA TUS RIESGOS?

¡Escribilas debajo del paraguas!



2. CONSEJOS PARA CONSTRUIR UN FONDO DE EMERGENCIA

CONSEJOS

- *Empezá a guardar dinero para tus propias urgencias y las de tu negocio incluso si es una pequeña suma, todos los días o todas las semanas. El importe irá aumentando poco a poco.*
- *Guardá tu dinero en un lugar seguro, preferentemente fuera de casa, para que no sea accesible, abrí una cuenta bancaria de ahorro (para un fondo de emergencia, lo mejor puede ser una caja de ahorro común para poder retirar el dinero cuando lo necesites).*
- *Ahorrá importes diferentes, en función de tus ingresos puntuales y cada vez que cobres dinero.*
- *Establecé un calendario para pagar las deudas más caras (con mayor interés o penalidades) primero.*
- *Empezá de todas maneras a guardar algo de dinero para tus propias urgencias, incluso si es una pequeña suma, todos los días o todas las semanas. El importe irá aumentando.*
- *Intentá a cualquier precio eliminar los gastos innecesarios.*
- *Todos tienen la capacidad de ahorrar si ganan algo de dinero, así sea una cantidad muy pequeña.*

¡NO TE OLVIDES!

El fondo de emergencia puede cubrir gastos relativamente pequeños. La mayor parte de nosotros no podremos ahorrar para enfrentar grandes gastos, como un tratamiento médico complejo o un robo de maquinaria en mi emprendimiento.

Si planificás con antelación para urgencias, tendrás más posibilidades de alcanzar tus objetivos.

Con un fondo de emergencia, evitás tener que utilizar el ahorro que has hecho para alcanzar tus objetivos (por ejemplo, mejorar un negocio, mejoras en la casa o invertir en educación. De esta manera, también podés evitar el tener que pedir dinero a una tasa de interés muy elevada.

3. COMPRENDER QUÉ ES UNA PÓLIZA DE SEGURO

DEFINICIÓN

El seguro es una forma de protección para cualquier persona o empresa que haya suscrito un contrato en forma de compensación monetaria después de haber sufrido un accidente o cualquier otro acontecimiento cubierto por el seguro.



MARTÍN SE LASTIMA LA MANO

Martín tuvo un accidente ayer en el almacén. Estaba cortando fiambre para uno de sus clientes y sin querer se lo cortó profundamente con la fiambreira. Como está registrado formalmente como empleado de su propia empresa, cuenta con el Seguro de Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales. Sabe que tiene una póliza de seguro que cubre accidentes como este, incluso todos los gastos médicos que pueda ocasionarle, pero nunca la usó. Todos los meses una pequeña suma se debita de la cuenta para este seguro, para él y el resto de los empleados. ¡Qué alivio! Decidió llamar al número que aparece en su póliza para preguntarle acerca de cualquier tipo de trámite o formulario que debe completar. Después de hablar se queda súper tranquilo que su seguro le va a cubrir todos los gastos.



¡IMPORTANTE!

Las personas que trabajan para terceros en el sector formal (es decir una empresa registrada y que paga impuestos) están cubiertas por un seguro, pero pueden no saber bien que cubre ese seguro ni cómo utilizarlo. En Uruguay, existe el Seguro de Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales. Este seguro es obligatorio bajo la Ley 16.074.

Algunas veces, los empleados de las compañías de seguros no explican de manera clara los mecanismos del seguro y utilizan a veces términos complicados. Otras veces, algunas personas son tímidas y no se atreven a preguntar o se olvidan lo que les había dicho la compañía aseguradora.

El conocimiento es poder. Las personas que cuentan con un seguro deben saber en qué casos están cubiertos, cuáles son los beneficios del seguro a las que tienen derecho y cómo hacer un reclamo. Todo el mundo debe tener una copia de su tarjeta de asegurado para hacer cualquier consulta o reclamo.

Los trabajadores pueden preguntar a sus empleadores, sus compañías de seguros y a sus sindicatos si tienen un seguro y cómo funciona.

4. UTILIZANDO UNA PÓLIZA DE SEGUROS

Las personas tienen que hacer frente a diversos riesgos a lo largo de su vida. En cada momento de la vida, enfrentamos diferentes riesgos.

TARJETAS DE RIESGO



Las compañías de seguros utilizan un lenguaje que la mayoría de nosotros no conocemos. No se intimiden ni se desaminen por este lenguaje.

¡Vamos a aprender los términos clave que se utilizan en la industria de los seguros!



Compensación/
Indemnización

- La cantidad que la compañía de seguros paga al asegurado cuando se produce el evento contra el que está asegurado (a menudo denominado riesgo: accidente, incendio, enfermedad), sujeto a la presentación de una reclamo válida.

Póliza

- El acuerdo entre el asegurado (el cliente) y la compañía de seguros. La póliza establece los términos, condiciones, duración, riesgos cubiertos y exclusiones.

Prima

- El precio o costo de una póliza de seguro, a menudo dividido en cuotas mensuales, trimestrales o anuales.

Beneficiario/
Asegurado

- La persona que recibe el desembolso del seguro cuando surge un riesgo cubierto por la póliza.

Reclamo

- Solicitud de indemnización tras una pérdida cubierta por la póliza de seguro.

Tarjeta de
Seguro

- Tarjeta emitida por el proveedor de seguros como prueba de que el asegurado ha pagado una prima y está cubierto por una póliza.

Deducible

- Es la parte que se “sustraе” del pago que hace la aseguradora por la pérdida sufrida por el asegurado. Puede ser un monto específico, o puede ser un porcentaje del monto total del seguro contratado en la póliza

5. ELEGÍ EL PRODUCTO DE SEGURO CORRECTO

Con todo lo aprendido, ayudemos a nuestros personajes a resolver las dudas que tienen los productos de seguros que contrataron.



MARTÍN Y SU PADRE

Martín ha decidido contratar un seguro contra incendio del local, que cubre posibles daños al inmueble pero también a su inventario. Fue sugerido como un servicio adicional a través del asesor de una IMF, donde recientemente pidió un crédito para el local. Durante el primer año, no ha sufrido ningún tipo de evento relacionado a incendios. Roberto le dice a Martín que debe llamar a la compañía de seguros para obtener un reembolso o devolución de parte de lo pagado, porque nadie utilizó el seguro.

- ¿Tiene derecho Martín a un reembolso o devolución de parte de lo pagado? ¿Por qué?



LUIS

Natalia y Luis finalmente han comprado el auto que querían para acortar los tiempos de traslados hacia el trabajo. Luis es quien más lo usa, ya que diariamente se traslada en auto hasta el centro, donde tiene su trabajo. Ahora que tiene movilidad, el jefe de Luis le asigna tareas por afuera de su contrato laboral, que implica que use su auto personal y viajar a otras localidades. Por ello, Luis ha contratado además del seguro obligatorio del auto, un seguro para accidentes/fallecimiento en caso de que le ocurra algo a él mientras conduce y le compensen días que no pueda trabajar. Un fin de semana, le presta el auto a un amigo que trabaja con él. Su amigo tiene un pequeño accidente con el auto y se lastima la mano. Su amigo le dice a Luis que chequee con su compañía, que seguramente el seguro de accidentes lo cubre a él también y le pueden dar una compensación por los días que no podrá trabajar.

- ¿Cubrirá el seguro de Luis el accidente de su amigo? ¿Por

CAROLINA

Carolina ha contratado todo el año un seguro por accidentes/fallecimiento. No lo ha usado para nada y piensa cancelarlo. Pero recuerda que los primeros 3 meses del año próximo tendrá muchos eventos y sería conveniente tenerlo, solo para esos 3 meses.

- ¿Puede Carolina renovar el seguro por solo 3 meses y después cancelarlo?



El seguro puede parecer complicado. Pero ahora que tienen la idea básica, pueden averiguar si la protección proporcionada por el seguro justifica las primas que tienen que pagar. También saben que no todas las pólizas de seguro son iguales. Existen cada vez más seguros para micro-empresarios y emprendedores, que incluyen productos que cubren incendios, responsabilidad civil, daños a maquinarias/instalaciones, robo, accidentes e incluso para productores rurales que cubren aspectos como sequías o inundaciones.

Vale la pena esforzarse por comprender sus diferentes características y exclusiones, y asegurarse de haber comprendido y estar de acuerdo con todas las condiciones.

Si estás interesado en contratar un seguro, visitá una sucursal y hablá con un agente de seguros al respecto.

6. MENSAJES CLAVE

- Los riesgos son inevitables.
- Algunos riesgos pueden preverse.
- Es fundamental disponer de un pequeño ahorro para hacer frente a las urgencias “menores”: ahorrar es una estrategia clave para reducir nuestra vulnerabilidad.
- Para otros tipos de urgencias, el ahorro personal puede no ser suficiente: aquí entran en juego los productos de seguros.
- Protegerme a mí mismo y proteger a mi familia: hay que elaborar estrategias para cubrir los dos aspectos.
- El seguro: una herramienta que previene costos y pérdidas imprevistas, de factores externos que no dependen de nosotros (como un accidente o fenómenos meteorológicos).
- Asegurarse es una medida preventiva.
- El seguro: una mutualización de riesgos y una apuesta sobre una probabilidad de riesgo.
- El conocimiento es poder. Las personas que tienen la cobertura de un Seguro deben saber en qué casos están cubiertas, cuáles son las prestaciones del seguro a las que tienen derecho y cómo hacer un reclamo. Todo el mundo debe tener una copia de su tarjeta de asegurado.
- Para encontrar el producto de seguro que mejor se adapte a tus circunstancias, primero debes identificar los riesgos a los que estas expuestos vos y las personas a las que desees asegurar.
- Las compañías de seguros utilizan términos que la mayoría de nosotros no conocemos. Debes dominar estos términos para comprender los productos de seguros disponibles.
- Para cada riesgo asegurado, es posible que se requieran diferentes documentos cuando se realice un reclamo. Por ejemplo, si estás enfermo, deberás presentar una constancia del hospital o clínica y quizás una factura detallada de los medicamentos y tratamientos que recibiste.
- Estamos “rodeados” de productos de seguros.
- Existen uno o más productos de seguros para cada tipo de riesgo, aunque los principios básicos son siempre los mismos.
- Las compañías de seguros operan dentro de un marco regulatorio que garantiza cierto grado de protección al consumidor.
- Es importante identificar tus necesidades antes de dirigirse a una compañía de seguros.

ANEXOS Y DOCUMENTOS ÚTILES

ETAPAS PARA REALIZAR UN RECLAMO DE SEGURO

ETAPAS PARA REALIZAR UN RECLAMO DE SEGURO
Completá el formulario de reclamo tan pronto como sea posible luego de ocurrida la pérdida/el daño (generalmente el plazo máximo puede ser de 12 meses, pero depende de la póliza).
Presentá la documentación requerida: formulario de reclamo firmada por el asegurado, tarjeta del asegurado, fotocopia del documento de identidad, etc.
Asegurate de verificar que la indemnización pagada coincida con el beneficio que debes recibir.
Si no te pagan dentro del plazo estipulado en la póliza, asegurate de contactar a la compañía de seguros para verificar el progreso.
Si te pagan menos de lo esperado, asegurate de reclamar, averiguá porque e insiste en que debes recibir una compensación adecuada.

PREGUNTAS SOBRE SEGUROS

PREGUNTAS SOBRE SEGUROS

Póliza

- ¿Que tipo de póliza es?
- ¿Qué eventos cubre?

Prima

- ¿Cuál es el monto de la prima?
- ¿Cómo se paga? (en efectivo, descuento sobre un préstamo, por debito automático)
- ¿Con qué frecuencia se paga? (mensual, trimestral, anual)

Beneficios

- ¿Qué beneficios garantiza la póliza de seguro al asegurado?
- ¿Qué eventos activan el pago de beneficios?

Beneficiario/Asegurado

- ¿Quién puede ser nombrado beneficiario?
- ¿Cuántos beneficiarios se pueden nombrar en una póliza?
- ¿Existen disposiciones especiales si los beneficios se pagan a un beneficiario designado que es menor de edad?

Reclamo

- ¿Cómo presenta un reclamo el asegurado?
- ¿Qué tipo de documentación necesita?
- ¿Cuándo debe presentar una reclamación?
- ¿Qué debe hacer si el beneficio pagado es mucho menor que el reclamo realizado?

Tarjeta del seguro

- ¿Cómo obtengo una tarjeta de seguro?
- ¿Qué sucede si pierdo mi tarjeta de seguro?

Exclusiones

- ¿Existen exclusiones?
- Si es así, ¿cuál?



EMP

DESARROLLO EMPRESARIAL

EMP1. Un plan de desarrollo empresarial es...

- a. un plan de acción para un objetivo concreto de mi emprendimiento o negocio. ☐
- b. una boceto de las ideas que tengo para el futuro de mi negocio. ☐
- c. no lo sé, nunca escuché hablar de un plan de desarrollo empresarial. ☐

EMP2. No es necesario conocer el entorno local para crecer con mi negocio o emprendimiento.

- a. Verdadero. ☐
- b. Falso. ☐

EMP3. Si me vinculo con otros empresarios y emprendedores, y me informo sobre organizaciones que ayudan en el desarrollo de negocios, será más fácil que tenga éxito.

- a. Verdadero. ☐
- b. Falso. ☐

Respuestas: EMP1: a; EMP2: b; EMP3: a

1. ARMÁ TU PLAN DE DESARROLLO EMPRESARIAL

DEFINICIÓN

Un plan de desarrollo empresarial es una herramienta que a través de diferentes componentes nos permite desarrollar un plan de acción para conseguir un objetivo empresarial.



Comprende:

- Información sobre la persona (emprendedor): sus cualidades, habilidades, debilidades, motivaciones, formación y limitaciones.
- Información sobre el emprendimiento y las necesidades que buscan satisfacer.
- Información sobre el entorno local: fortalezas, amenazas, debilidades, oportunidades.
- Información sobre un plan de acción (comercial, financiero)



Plan de Desarrollo Empresarial de Carolina

Emprendedor/a (yo mismo)		Emprendimiento (mi negocio)
HABILIDADES (qué puedo hacer)	Cocinar muy bien	Empresa: Emprendimiento gastronómico. Actividades básicas necesarias: • Definir e implementar la estrategia que la acerquen a su sueño. • Organizar las etapas. • Formar a una ayudante de cocina. • Mejorar el sistema de almacenamiento. • Estimar los futuros volúmenes de ventas. • Analizar nuevos canales de distribución. • Alta en el monotributo. • Gestionar el presupuesto. • Manejo de cuentas de la empresa . • Campañas de promoción y marketing para llegar a más clientes. Conocimientos necesarios: • Gestión financiera (presupuesto). • Marketing y Gestión de redes. • Regulaciones (habilitaciones bromatológicas). • Gestión contable. • Uso de herramientas de gestión. • Seguros (del local, de las personas que trabajan ahí y del sistema de reparto).
MOTIVACIONES E INTERESES (qué quiero hacer)	Tener su propio local de elaboración y en el futuro convertirlo en restaurant	
EXPERIENCIA (lo que sé cómo hacer)	Experiencia en pastelería y repostería Elaborar su especialidad: el puchero capón	
CONOCIMIENTO (lo que conozco)	Sabe de pastelería	
CUALIDADES (cómo soy)	• Trabajadora • Muy buen trato interpersonal • Muy buena cocinera • Buena vendedora	
Entorno local (mi entorno)		Plan de acción
Apertura de UPM		• Visitar Centro de Competitividad de Durazno. • Llamar al área de Apoyo al Emprendimiento del MIDES por un eventual apoyo financiero y asistencia técnica. • Estudiar la oferta de alquileres en la zona. • Analizar alguna alianza con algún sistema de delivery. • Buscar algún otro proveedor alternativo de packaging .

¡Ahora es tu turno!

Tomate el tiempo que necesites para investigar y armar tu plan de desarrollo empresarial.

Mi Plan de Desarrollo Empresarial

Emprendedor/a (yo mismo)		Emprendimiento (mi negocio)
HABILIDADES (qué puedo hacer)		Empresa: Actividades básicas necesarias: Conocimientos necesarios:
MOTIVACIONES E INTERESES (qué quiero hacer)		
EXPERIENCIA (lo que sé cómo hacer)		
CONOCIMIENTO (lo que conozco)		
CUALIDADES (cómo soy)		
Entorno local (mi entorno)		Plan de acción

2. ¿CÓMO TENER ÉXITO EN MI PROYECTO EMPRESARIAL?

Un primer paso para avanzar en el éxito de tu proyecto empresarial, es que conozcas cuáles son algunas de las organizaciones que ayudan a los emprendedores y empresarios a desarrollar sus negocios.

¡Vamos a ver una lista juntos!

TIPO DE EMPRENDIMIENTO	INSTITUCIÓN QUE PUEDE ACOMPAÑAR	TIPO DE APOYO AL EMPRENDEDOR (financiero, asistencia técnica, capacitación, redes, otro)
Autoempleo	MIDES INEFOP Intendencias Municipales Instituciones de Microfinanzas	Capacitación / Apoyo financiero Capacitación Depende, puede ser ambas, alguna o ninguna Apoyo financiero
Tradicional	Intendencias Municipales Instituciones de Microfinanzas INEFOP MIEM Centros de Competitividad Empresarial INACOOOP MGAP - Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca	Depende, puede ser ambas, alguna o ninguna Apoyo financiero Capacitación Apoyo financiero (fondo industrial, prodiseño) Apoyo técnico (disponible en algunos departamentos) Apoyo técnico para cooperativas Apoyo a proyectos rurales
Valor diferencial	Red de IPES - Instituciones Patrocinadoras de Emprendimientos ANDE	Capacitación y postulación a fondos de ANDE Aportes no reembolsables (Semilla, VIN, programas de mentorías, etc.)
Innovación	Red de IPES - Instituciones Patrocinadoras de Emprendimientos ANII	Capacitación y postulación a fondos de ANII Aportes no reembolsables (VIN, Emprendedores innovadores, potenciar la innovación, industrias creativas, etc.)
E D U C A C I Ó N F I N A N C I E R A		

Para más información, puedes visitar el portal Uruguay Emprendedor:
<https://uruguayemprendedor.uy/>

También puedes visitar el siguiente sitio para conocer más sobre las (IPE) Instituciones Patrocinadoras de Emprendimientos.
<https://www.ande.org.uy/listado-de-ipe.html>

3. MENSAJES CLAVE

- Comenzar un negocio o una empresa es un proceso en etapas que exige compromiso, esfuerzo, investigación e inversión.
- El primer paso es elaborar un plan de desarrollo que nos permita hacernos las preguntas correctas.
- Antes de tomar cualquier decisión, debes revisar lo que se ha hecho hasta ahora, en qué áreas tienes experiencia, qué te gusta hacer, qué quieres hacer, y cuáles son sus necesidades. A partir de ahí podrás establecer tus objetivos y decidir el camino para alcanzarlos.
- En segundo lugar, debes recopilar información sobre aquello que quieres hacer, sobre diferentes ideas, hablar con otros emprendedores/as exitosos y empezar a diseñar un plan realista.
- En tercer lugar, debes comprender tu entorno social, de mercado (clientes y competencia), de oportunidades, de amenazas. La recopilación de información te permitirá ajustar tus planes al área geográfica en la que quieres desarrollarte y desarrollar tu emprendimiento.
- Los gobiernos a menudo poseen instituciones, programas y herramientas de apoyos para asistir a empresas.
- También existen organizaciones focalizadas en apoyar a quienes desean iniciar un negocio.
- El hecho que individuos, empresas y gobiernos ahorren en instituciones financieras formales, permite que estas instituciones financien inversiones de emprendedores o empresarios generando nuevos puestos de trabajo y contribuyendo al desarrollo de una comunidad.

La historia de Juan Carlos Rodríguez













La historia de Carolina Romero













La historia de Natalia Ferreiro



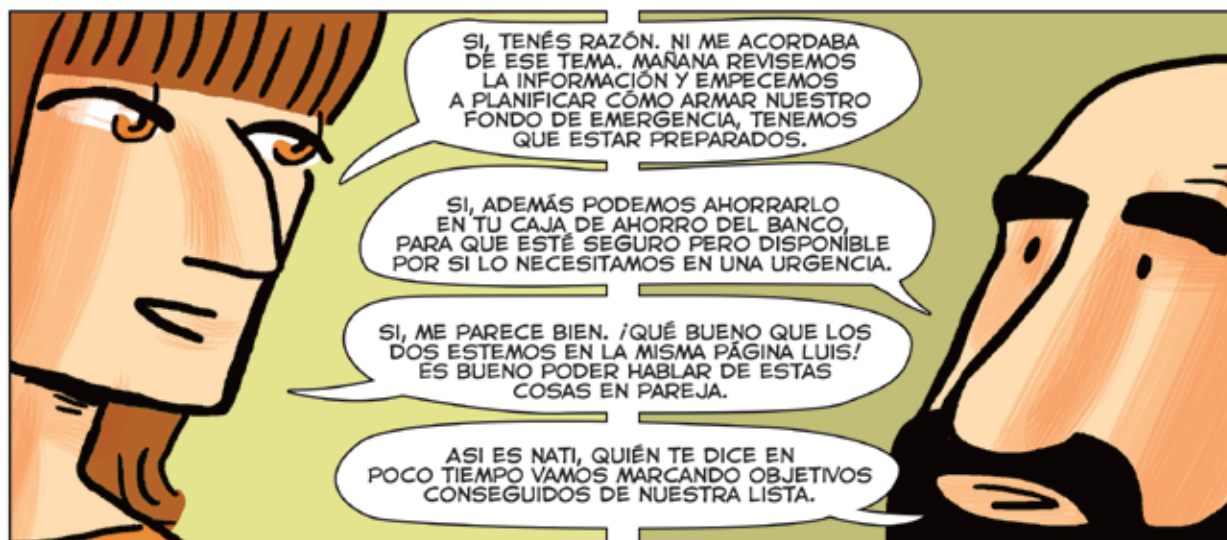


Ingresos Variables:	
Ingresos netos por actividad/negocio	\$42.000
Venta equipo música	\$2.000
Total Ingresos:	\$97.000
Gastos:	
<i>Gastos de hogar necesarios (necesidades)</i>	
Alquiler	\$18.000
Gastos comunes edificio	\$3.500
Servicios (Gas, Electricidad, Agua)	\$6.000
Comida	\$2.000
Transporte	\$5.000
Salud / Medicamentos	\$1.000
(celular & Internet)	\$1.000









La historia de Martín Olivera





ADEMÁS ME DI CUENTA QUE VAMOS A NECESITAR UNA NUEVA COMPU, LA QUE TENEMOS NO NOS VA A SERVIR PARA ACOPLARLA AL SISTEMA DE PAGOS CON EL POS.



MIRÁ VIEJO, ESTUVE AVERIGUANDO PRECIOS Y ARMÉ ESTE PLAN DE AHORRO. AGREGUÉ LO DE LA AMPLIACIÓN A LARGO PLAZO, PARA QUE VAYAMOS AHORRANDO DE A POCO TAMBIÉN PARA ESO.

A VER...

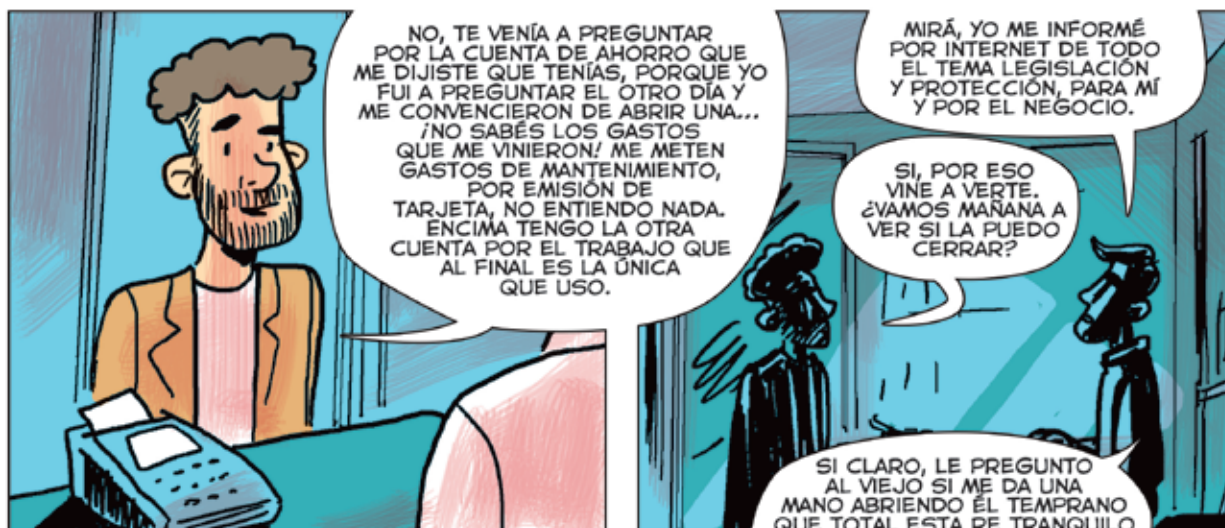


SI, ANDA MUY LENTO ESA COMPUTADORA... YO CREO QUE TENGO UNOS PESOS POR AHÍ PARA QUE USEMOS EN ESO. DESPUÉS TE CONFIRMO CUANTO.

Plan de Ahorro			Fecha del Plan:	
Objetivos	Costo de alcanzar mi objetivo	Cantidad de meses hasta alcanzar mi objetivo	Otras fuentes de financiamiento (considerar como extras porque no dependen de mi ahorro)	Cuanto tengo que ahorrar por mes para alcanzar mi objetivo
Objetivos a corto plazo (menos de 12 meses):				
Nueva computadora	\$50.000	3 meses	Ricardo dice que tiene unos \$20.000 pesos personales ahorrados y quiere contribuir a este objetivo	\$10.000
Objetivos a mediano plazo (1 a 3 años):				
Balanza Digital con Ticketadora	\$60.000.-	12 meses		\$5000
Objetivos a largo plazo (más de 3 años):				
Ampliar el local	\$ 432.000	36 meses		\$12.000
Monto total que necesito ahorrar por mes para alcanzar mis objetivos				\$27.000-
<i>(Sumar la columna de la derecha)</i>				









UN TIEMPO DESPUÉS...



This image shows a full page of blank, lined paper. It features approximately 20 evenly spaced horizontal blue lines across its entire width. The lines are thin and consistent in color, set against a plain white background. There are no margins, text, or other markings on the page.

EDUCACIÓN FINANCIERA



Organización
Internacional
del Trabajo

