

PRIMER PISO:

SUPERVIVENCIA



INTRODUCCIÓN MANUAL DE SUPERVIVENCIA ECONÓMICA

- N** = Necesidad priorizar y tener enfoque
- A** = Conoce ambiente económico que te rodea
- C** = Mantén consumo estable
- E** = Establece cultura de presupuesto
- R** = Revisa tu historia económica
- A** = Aumenta tu riqueza neta
- S** = Sé astuto

N.A.C.E.R.A.S.

MANUAL DE SUPERVIVENCIA ECONÓMICA

HOJA DE METAS FINANCIERAS



PLAN PARA



CORTO PLAZO



LARGO PLAZO

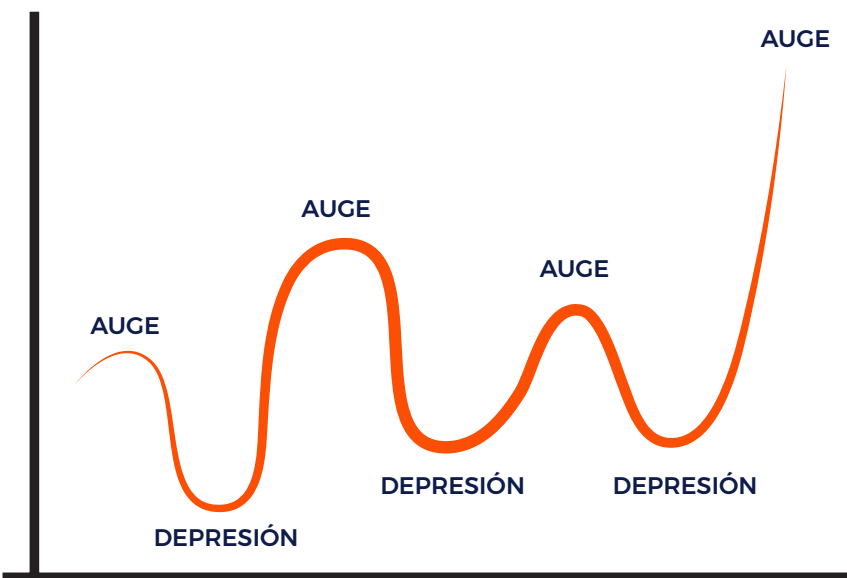
GASTOS		
PRESUPUESTO		
BAJAR DEUDA		
EVALUAR COMPRAS		
BAJAR GASTOS		
MANEJO DE RIESGOS		
SALUD		
PROPIEDAD		
INCAPACIDAD		
AUTO		
ACUMULACIÓN		
RESERVA DE EMERGENCIA		
MANEJO DE IMPUESTOS		
COMPRA DE CASA		
RETIRO		
INVERSIONES		
FONDO DE EDUCACIÓN		
HERENCIA		
TRANSFERENCIA DE CUENTAS		
HERENCIA		
TESTAMENTO		

Tienes la interacción de los actores económicos como:

- El consumidor
- Los negocios
- El sistema financiero
- El gobierno
- La economía internacional.

Cada uno influyendo en el sistema económico.

TOMA NOTA



“Tenemos que pensar como estrategias de nuestras economía”

PLAN DE FLUJO DE EFECTIVO

	ACTUAL	NUEVO	DIFERENCIA
INGRESOS			
SALARIO			
NEGOCIO			
INVERSIONES			
TOTAL INGRESOS			

GASTOS			
MÉDICO/DENTAL/MEDICINAS			
ROPA			
TRANSPORTE			
COMIDAS Y BEBIDAS			
CUIDADO DE NIÑOS			
REGALOS			
MASCOTA			
INTERNET			
ENTRETENIMIENTO			
SERVICIO DE DEUDA			
EDUCACIÓN / CURSOS			
PAGOS DE SEGUROS			
CUIDADO PERSONAL EFECTIVO			
CASA (TELÉFONO, CABLE, ETC.)			
OTROS			
TOTAL GASTOS			
TOTAL (TOTAL INGRESOS-TOTAL GASTOS)			

R: REVISAR TU HISTORIA ECONÓMICA

El dinero es amoral, ni es bueno, ni malo. Son las acciones que tomemos con él lo que hace la diferencia.

Comienza revisando los patrones de conducta.

- Gastas más de lo que te ingresa
- No quieres saber a dónde se va tu dinero
- Compras por impulso o cuando estás triste.

Pero ojo, no sólo te fijes en los errores, también mira los aciertos:

- Esperas las ofertas
- Negocias
- Preparas tu presupuesto para la fiesta, etc.

ELOGIA EL AHORRO

Tenemos que revisar la relación histórica, tanto negativa como positiva, entre el dinero, nosotros y:

- la pareja,
- los hijos,
- la familia.

TOMA NOTA

“El dinero es un instrumento, puede usarse para la prosperidad, como para la ruina. Es como un ladrillo, podemos construir una casa con él o romperle el cristal de una ventana.”

EL DINERO Y NUESTRA PAREJA

La causa número uno de divorcio son los problemas de dinero entre parejas. La pobre comunicación y la falta de trabajo en equipo hacen más difícil llegar a la meta.

¿POR QUÉ DISCUTIMOS POR DINERO?

- 1 Vemos el dinero como un fin en sí y no como un instrumento para generar riqueza.
- 2 No trabajamos en equipo.
- 3 No hay comunicación clara y las decisiones no se toman en beneficio del grupo.

TOMA NOTA

“La causa número uno de divorcio son los problemas de dinero entre parejas”

LA RELACIÓN DE LOS HIJOS CON EL DINERO

PÁGALE A TUS HIJOS UNA COMISIÓN,
NO UNA REMESA O UNA MESADA

Comienza por enseñarles el poder del ahorro, la acumulación y la producción.

1. Predica con el ejemplo
2. Permíteles que aprendan de sus propios errores
3. Enséñales a tener paciencia y esperar
4. Que aprendan desde pequeños a ser creativos con lo que tienen
5. Involúcralos en tus quehaceres con el dinero (presupuesto, plan de ahorro, etc.)
6. Que ahorren para emergencia, compras y el futuro.

TOMA NOTA

“Con tu ejemplo y la repetición ayudarás a que tus hijos sean prósperos. Recuerda, tú tienes que ser el mejor tutor.”

A: AUMENTA LA RIQUEZA NETA

La riqueza no es otra cosa que poseer valor sin debérselo a nadie.

Tu ingreso se puede transformar en:

1. Gasto
2. Deuda
3. Activo.

¿QUÉ ES RIQUEZA NETA?

La riqueza se estima restando lo que poseemos de lo que debemos.



Entre más activos acumulas y menos pasivos tienes, aumentas la riqueza neta.

Los activos deben estar distribuidos entre líquidos, financieros, y reales.

MIENTRAS MÁS CONVIRTAS EN ACTIVO Y MENOR ES TU PASIVO, MÁS RIQUEZA NETA TENDRÁS

TOMA NOTA

“Aumenta los activos y disminuye los pasivos para que aumente tu verdadera riqueza financiera”

EJEMPLOS DE ACTIVOS Y PASIVOS:

ACTIVOS

Efectivo
 Cuentas de ahorro
 Instrumentos financieros
 Propiedades, inmuebles
 Negocio
 Propiedades personales
 (auto, muebles, joyas,
 obras de arte, etc)

PASIVOS

Tarjetas de crédito
 Préstamos estudiantiles
 Préstamos hipotecarios
 Préstamos personales, etc.

¿CÓMO AUMENTAR LA RIQUEZA NETA?

1. Generar ingresos
2. Que los ingresos sobrepasen los gastos para que haya ganancia (ahorro)
3. Que la ganancia se convierta en activos
4. Que los activos aumenten y los pasivos disminuyan
5. Que los activos generen más ingresos
6. Seguir con la rueda.

TOMA NOTA

S: SÉ ASTUTO

HAY QUE SER UN CAZADOR

Hay tres formas básicas de venta:

1. Venta personal o directa
2. Medios de comunicación
3. Posicionamiento del producto

No sólo veas el factor psicológico de la compra (Lo veo y quiero, me gusta, me hace sentir bien). También el factor financiero, los riesgos y el efecto que pueda tener en tu economía personal.

Podemos caer víctimas de la ignorancia, de los ventajistas o el infortunio.

La otra parte importante de ser astuto es saber negociar, para esto necesitas una mentalidad COP:

“Entre más grande la compra, más debes pensar en los elementos”

TOMA NOTA

CONOCIMIENTO	OPCIONES	PACIENCIA
<ul style="list-style-type: none"> - No compres nada que no entiendas, no importa si te hace sentir sofisticado o importante. - Infórmate sobre los perjuicios. - Considera el costo de oportunidad de la compra. ¿Qué estaría dejando de tener si compro esto? - Escucha las opiniones de otro y nunca olvides a tu pareja si estás casado o comprometido. 	<p>Compara precio, beneficio, limitaciones y competencia, para que tengas un plan B en caso de que no te den lo que quieres.</p> <p>Explora la opción de usar el rol del chico bueno y el chico malo.</p>	<p>Espera un tiempo prudencial antes de realizar la compra. Entre más grande sea la compra, más tiempo debes tomarte, y mejor debes analizar tu conocimiento y opciones.</p> <p>Toma en consideración por</p>



NO TENGAS MIEDO DE DECIR “NO” CUANDO SEA NECESARIO. LA MEJOR VENTA ES CUANDO UNO HACE UNA BUENA COMPRA, Y NO CUANDO PERMITES QUE TE IMPONGAN LA VENTA.

//

Excava el pozo
antes de que ten-
gas sed"

PROVERBIO CHINO