

Esta presentación es parte de un programa de educación modular diseñado para proveer información relevante a granjeros y ganaderos principiantes para que inicien, mejoren y desarrollen sus operaciones agrícolas



United States Department of Agriculture
National Institute of Food and Agriculture

Este programa esta financiado por el Programa de Desarrollo para Granjeros y Ganaderos Principiantes de USDA-NIFA

USDA-NIFA-BFRDP 2010-03143

El desarrollo de un plan personal para operadores de empresas agrícolas

This project is partly sponsored by USDA-NIFA-BFRDP 2010-03143.

Objetivos

- o Conocer los distintos aspectos de un plan personal
- o Determinar que es lo mas importante para usted y ayudarle a tomar decisiones para obtener lo que desea
- o Ayudarle a evaluar la importancia y beneficios de tener un plan personal para su vida

Introducción

- o Un plan personal le ayuda a evaluar su situación actual y le ayuda a hacer planes para el futuro
- o Un plan personal es muy similar a un plan de negocios pero esta destinado a ayudarlo a tomar decisiones para su vida y la de su familia
- o Cualquier personal que lea su plan personal debe ser capaz de entender
 - o ¿Cuál es su situación actual?
 - o ¿Cuáles son sus objetivos y planes para el futuro?
 - o ¿Qué cambios planea o quisiera hacer en su vida?
 - o ¿Qué es lo que tiene que hacer para lograrlos?

Por qué es conveniente hacer un plan personal

- o Hay muchas razones por las que es conveniente hacer un plan personal
- o Una de las razones principales es que le ayuda a tener un registro por escrito de sus objetivos a nivel personal, financieros y profesionales
 - o Al tener todos estos objetivos por escrito es mas fácil tomar decisiones y hacer cambios que le ayuden a llegar a esos objetivos
- o Otra razón es que este documento le ayuda a cuidar de su situación económica y le ayudara a presentar su situación a un banco si necesita un préstamo

Componentes de un plan personal

- o Muchos de los puntos de un plan personal son iguales a los que necesita en un plan de negocios
 - o Pero es importante que esta vez el centro del documento sea usted y su familia y no el negocio

- o Su plan personal debe tener las siguientes secciones:
 1. Resumen ejecutivo
 2. Descripción personal
 3. Plan profesional
 4. Plan de desarrollo personal
 5. Plan financiero



Índice

1. Resumen ejecutivo
 - 1. Declaración de misión personal
 - 2. Descripción de metas personales
 - 3. Resumen del plan personal
2. Descripción personal
3. Plan profesional
4. Plan de desarrollo personal
5. Plan financiero



Resumen ejecutivo

- o Este resumen contiene información de todas las otras secciones del plan personal
- o Escriba primero todas las demás secciones y después puede copiar la información mas importante de las otras secciones y ponerla en forma resumida en esta sección
- o Recuerde que esta puede ser la única sección que alguna persona lea (su abogado, contador, el banco, su jefe, etc.) por lo que debe incluir toda la información mas importante y debe ser fácil de leer e interesante para el lector
 - o Incluya resúmenes de todas las demás secciones de su plan (información sobre sus metas a nivel profesional, financiero y personal)

Declaración de misión personal

- o Su declaración de misión personal debe ser un argumento claro y conciso que describa sus objetivos principales y que es lo mas importante para usted
- o El desarrollar una declaración de misión personal le ayudara a tener claros cuales son sus objetivos y la ayudara a tomar decisiones que le ayuden a llegar a sus objetivos y metas
 - o Esta declaración le puede ayudar a eliminar actividades o controlar situaciones que no le ayuden o le impidan a llegar a sus metas y
- o En esta declaración se debe incluir todos los aspectos de su vida, tales como profesional, financiero, personal y familiar

Declaración de misión personal

- o Para escribir su declaración de misión personal comience por escribir:
 - o Aquellas cosas que le gustan, que lo hacen feliz, las cosas que lo inspiran y que lo hacen sentirse satisfecho
 - o Aquellas cosas que le gusta hacer
 - o Que le gustaría hacer o tener a futuro (corto, mediano y/o largo plazo)
- o Una vez que ha escrito esta lista, lo puede arreglar de modo que tenga su declaración de misión personal.
 - o Escriba su misión en el tiempo presente y en primera persona para que le sea mas fácil revisar su declaración y ayudarle a realizarla

Declaración de misión personal

o Ejemplos::

o Naomi Judd:

- o “Tomarme las cosas con calma. Simplificar mi vida. Ser más amable”

o Del sitio web: Inspiration-sayings-in-action.com:

- o “Quiero contribuir al apoyo de mi familia. Quiero contribuir a la sociedad a través de mi trabajo de caridad. Quiero ayudar a que mis hijos crean como personas amables, tolerantes y respetuosas. Creo que es importante ser amable con otras personas.”

Descripción de objetivos

- o Haga una lista de sus objetivos para su vida personal y para su vida profesional y financiera
- o Esta lista le ayudara a empezar a trabajar en todas las otras secciones de su plan personal
- o Una vez que tenga esta lista, puede empezar a describir cada uno de esos objetivos y su plan para lograrlos e incluirlas en las otras secciones de su plan personal



Índice

1. Resumen ejecutivo
2. Descripción personal
 - 1. Historia o situación personal
 - 2. Situación familiar
 - 3. Valores personales
3. Plan profesional
4. Plan de desarrollo personal
5. Plan financiero



Descripción personal

- o En esta sección, debe incluir una reflexión sobre su historia personal
- o Escriba su historia y su descripción actual
- o Como dice el dicho:
 - o *“No puedes saber a donde vas, si no sabes donde has estado”*



Descripción personal

- o Aquí puede incluir fechas y eventos que hayan sido importantes en su formación personal
 - o Puede incluir anécdotas o cosas que haya aprendido que sean importantes para usted
 - o Discuta como estos eventos e historias han sido importantes para usted
 - o Describa cuales son sus logros mas importantes y cuales han sido sus mayores frustraciones o problemas en el pasado
 - o Mencione las cosas que disfruta hacer
 - o Incluya una lista de personas que le han ayudado en su vida

Descripción personal

- o Incluya una descripción de su vida actual
 - o Describa la comunidad o lugar donde vive
 - o Describa como sus acciones contribuyen al desarrollo de su familia y de su comunidad
 - o Describa cualquier problema que haya en su familia o comunidad



Situación familiar

- o Describa quienes son los miembros de su familia o de su grupo de apoyo

- ¿Está casado o soltero?
- ¿Tiene hijos? ¿Cuáles son sus edades?
- ¿Es usted responsable de alguien más que no sea su pareja o hijos? ¿Padres, tíos, hermanos, etc.? ¿Algún miembro de su familia tiene necesidades especiales (minusválidos)?
- ¿Quién contribuye a los ingresos de la familia?
- ¿Tiene su propia casa o la renta?
- Mencione los logros y problemas que ha tenido su familia



Valores personales

- o Los valores son esas acciones, situaciones, ideales o cosas o personas que tienen importancia para cada persona
 - o Los valores nos ayudan a tomar decisiones
 - o Los valores nos motivan a hacer lo que creemos que es correcto

Al hacer una lista de sus valores incluya:

- ¿Qué es lo más importante para usted?
- ¿Qué ideas o situaciones le ayudan a guiar su conducta?
- ¿Qué cosas le interesan o le preocupan?
- ¿Qué tipo de situaciones le motiva a seguir adelante?



Índice

1. Resumen ejecutivo
2. Descripción personal
3. Plan profesional
 1. Formación personal e historia laboral
 2. Descripción de habilidades
 3. Preferencias laboral
 4. Deficiencias en formación personal (educativas y entrenamiento)
 5. Plan profesional o de educación
4. Plan de desarrollo personal
5. Plan financiero



Formación personal e historia laboral

- o Mencione todos los estudios o entrenamiento que ha tenido (sea estudios formales o no), incluya una lista de los trabajos que ha tenido (trabajos formales o no) y mencione y describa su trabajo actual
 - De ser posible de fechas y lugares sobre los lugares donde ha estudiado o donde haya ido a aprender algo
 - Mencione los trabajos que ha tenido y fechas y lugares. Describa esos trabajos y puede incluir notas sobre si tuvo alguno problema o que era lo que mas le gustaba de ese trabajo
 - Mencione cualquier titulo escolar o profesional que haya recibido
- o Describa su trabajo actual. Diga que es lo que le gusta de su trabajo, y que es lo que significa ese trabajo para usted

Objetivos y metas laborales

- o Haga una lista de los objetivos y metas que le gustaría alcanzar en su carrera
 - o El hacer una lista de sus objetivos y metas le ayudara a tener una visión clara de lo que quiere alcanzar y le ayudara a alcanzarlos mas fácilmente
- o Empiece por escribir sus metas a largo plazo (mas de 5 años) y luego puede comenzar a describir algunos de los pasos que tiene que tomar para llegar a sus objetivos a largo plazo
 - o Por ejemplo, si quiere dar clases en una escuela primero tiene que conseguir su licencia de maestro



Metas laborales

- o Una vez que haya escrito sus metas a largo plazo, puede comenzar a escribir sus metas a corto y mediano plazo

- o Al escribir sus metas es importante que estas sean:
 - o Simples
 - o Fáciles de medir
 - o Fáciles de realizar
 - o Relevantes a sus metas
 - o Deben tener una fecha límite

- o Entre mas especifica y detallado sea la descripción de su meta, será mas fácil llegar a ella

Metas laborales

Por ejemplo:

- Para mayo del 2013, planeo terminar mi carrera de Administración de empresas

| | |
|----------------------------|---|
| Simple | Quiere alcanzar un grado académico |
| Fáciles de medir | Sabrá que ha llegado a su objetivo al recibir el grado académico |
| Fáciles de realizar | El realizar estudios y alcanzar un grado es algo que se puede realizar |
| Relevantes | Para esta persona el tener un grado académico sería relevante para su plan a futuro |
| Fecha límite | Se ha puesto como fecha el obtener el grado académico en Diciembre de 2013 |

Metas laborales

Ejemplo:

- Para diciembre del 2012, quiero tener éxito

| | |
|----------------------------|--|
| Simple | Este objetivo no se puede entender fácilmente, porque no hay una definición de que es ser exitoso |
| Fáciles de medir | No se puede medir porque "éxito" es un termino muy impreciso |
| Fáciles de realizar | No podemos saber si se puede realizar porque no se dice éxito en que |
| Relevantes | No se puede decir si es relevante o no |
| Fecha límite | Aunque hay una fecha, no se puede saber si es una fecha realista o no porque el objetivo no esta claro |

Evaluación de habilidades

- o En este punto va a reflexionar sobre sus habilidades y debilidades a nivel personal y profesional
- o Para esto va a usar el análisis DAFO (SWOT en inglés)
 - o **D**ebilidades, **A**menazas, **F**ortalezas y **O**portunidades



Análisis DAFO

Análisis DAFO Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades

DEBILIDADES

Puntos débiles internos al área que restan para el logro de las metas.
Aspectos que reducen o limitan la capacidad de desarrollo eficaz y eficiente del área de DCE

FORTALEZA

Puntos fuertes internos que ayudan a lograr las metas.
Capacidades, recursos, posiciones alcanzadas y ventajas para el desarrollo de nuestro ámbito

AMENAZAS

Factores externos que constriñen el logro de las metas.
Hechos o situaciones del entorno externo que pueden ser obstáculos para que se puedan alcanzar las metas propias de DCE

OPORTUNIDADES

Coyunturas externas que podrían potenciar el logro de las metas.
Hechos o situaciones del entorno externo que favorecen la consecución de las metas propias de DCE



Ejemplo de análisis DAFO:

Debilidades

- o No tengo experiencia en trabajo con animales
- o No tengo todo el equipo necesario
- o EL trabajo fuera de la granja ocupa mucho tiempo
- o Hemos tenido problemas con la entrega de los productos a los clientes
- o No hay mucho dinero disponible porque se invirtió mucho dinero en los costos de inicio de la granja

Amenazas

- o Hay varios productores en la zona que tienen mucha experiencia
- o La demanda por nuestros productos varía de acuerdo a la época del año
- o No es un producto de primera necesidad y por tanto depende del dinero disponible que tienen los clientes
- o Los costos de distribución son muy altos y el precio de la gasolina sigue subiendo
- o Para vender en el mercado de granjeros necesitamos contratar un seguro especial

Fortalezas

- o Estamos dedicados al trabajo agrícola
- o Tenemos el trabajo fuera de la granja que ayuda a pagar gastos de la casa, la familia y ayuda a los gastos de la granja
- o Tenemos buena reputación en la comunidad y nuestros productos han sido bien aceptados
- o Tenemos un gran compromiso con la calidad del producto
- o La granja tiene suelos de buena calidad
- o Hemos asistido a varios cursos de entrenamiento y hemos hecho muchos contactos en los últimos meses

Oportunidades

- o Hay gran demanda en la zona por productos locales
- o El mercado de granjeros ha crecido mucho en los últimos años y ha recibido varios reconocimientos
- o El programa de cupones del mercado de granjeros ha funcionado muy bien
- o El mercado de granjeros va a abrir otro día de la semana en otra zona de la ciudad
- o Los supermercados locales tienen muy poca variedad de productos

Evaluación de habilidades

o Análisis DAFO

| | |
|---------------|--|
| Debilidades | Aquellas características personales o del negocio que se quiere mejorar o desarrollar |
| Amenazas | Aquellas situaciones que obstaculizan el que alcance sus metas y objetivos |
| Fortalezas | Aquellas características en las que sobresale y que lo ayudan a destacar |
| Oportunidades | Son situaciones que favorecen el que alcance sus metas y que se pueden presentar en el presente o futuro |

- o Después de que haga este análisis, enséñeselo a sus familiares, amigos o socios y pídales que le ayuden a añadir mas ideas o puntos a cada uno de estos aspectos

Evaluación de habilidades

o Ejemplo:

| | |
|----------------------|---|
| Debilidades | Tengo la tendencia a querer hacer las cosas rápido para poder hacer otra cosa y eso hace que las cosas no siempre estén muy bien hechas. También soy un tanto terco y prefiero hacer las cosas a mi modo que pedir ayuda |
| Amenazas | Aunque el mercado en la zona esta creciendo, la situación económica del país podría limitar nuestras ventas. La sequía de este año causo problemas a las cosechas, otro año de sequia podría hacer que tengamos que cambiar de productos a otros que necesiten menos agua |
| Fortalezas | Disfruto trabajar en la granja y tengo un buen entendimiento de lo que se necesita para producir frutas y verduras La granja tiene buen suelo y agua disponible |
| Oportunidades | En el área donde vivo ha habido una gran demanda por productos locales y el mercado de granjeros tiene gran popularidad entre la gente y tiene apoyo del gobierno de la ciudad. Disfruto de tratar con la gente y tengo buena reputación con mis clientes |

Opciones profesionales y preferencias personales

- o En esta sección va a evaluar que es lo que quiere hacer a nivel profesional, evaluar que tanto coinciden sus objetivos personales, profesionales, familiares y económicos con el trabajo que tiene actualmente

- o Para desarrollar sus preferencias deberá analizar cuatro aspectos distintos:
 1. Evaluación de habilidades
 2. Investigación de distintas profesiones
 3. Análisis de sus objetivos
 4. Toma de decisiones



Opciones profesionales y preferencias personales

Evaluación de habilidades

- o Examine sus intereses, habilidades y que características tiene que le permita destacar en un trabajo y encuentre trabajos que sean apropiados para sus habilidades

Investigación de distintas profesiones

- o Consiga información sobre carreras que coincidan con sus intereses, habilidades e investigue sobre el mercado laboral, opciones de avance, actividades diarias normales en esos trabajos y hable con gente que trabaja en esos campos que le interesen



Opciones profesionales y preferencias personales

Análisis de sus objetivos

- Revise secciones previas de este documento y vea cuales son los objetivos a nivel profesional, personal, económico y familiar que apunto en sus listas

Toma de decisiones

- Después de realizar este análisis debe tener una lista de carreras y opciones que investigar
- Compare las distintas opciones y haga un plan de lo que tendría que hacer para desarrollarse en cada una de esas carreras
- Elija la que mas le interese y comience a hacer objetivos definidos para llegar a su meta final

Necesidades de educación y/o entrenamiento

- o Una vez que ha desarrollado un plan profesional para usted, es posible que necesite tomar algún curso u obtener educación o entrenamiento para poder cumplir sus objetivos
- o Evalué las distintas opciones en su zona (o en internet) para obtener el entrenamiento y educación que necesite
- o Evalué el tiempo que le tomara obtener toda ese entrenamiento o capacitación, cuanto le va a costar y la ubicación del centro de entrenamiento y capacitación
- o Haga una lista con las ventajas y desventajas de seguir esos cursos de entrenamiento y capacitación para poder decidir si vale la pena o no seguir ese camino



Plan profesional y de educación

- o El punto final de esta sección es utilizar toda la información que ha obtenido y hacer un plan claro, bien definido y con fechas límites de los pasos que tiene que tomar para cumplir sus objetivos profesionales
- o Asegúrese de incluir notas sobre el costo, tiempo y cualquier problema que pudiera presentarse y como lo va a resolver o enfrentar

Este plan puede cambiar conforme avanza sus estudios o entrenamiento

Revise este plan con frecuencia y haga los ajustes necesarios



Índice

1. Resumen ejecutivo
2. Descripción personal
3. Plan profesional
4. Plan de desarrollo personal
 - 1. Planes a futuro
 - 2. Metas personales y familiares
 - 3. Intereses y pasatiempos personales y familiares
 - 4. Plan para el retiro
5. Plan financiero



Planes a futuro

- o Cuales son sus planes a futuro para usted y para su familia?
- o Necesita desarrollar una declaración de que es lo que quiere para usted y su familia en el corto, mediano y largo plazo



Planes a futuro

o Para poder desarrollar su visión de futuro es conveniente pensar en estas preguntas:

- ¿Qué es lo mas importante para usted y su familia?
- ¿Cuáles son los valores mas importantes de su familia?
- ¿Qué es lo que quiere para usted dentro de 10 años? Que quiere para su familia?
- ¿Qué le gustaría tener dentro de 10 años?
- ¿Qué es lo mas importante para usted y su familia en términos de seguridad?
- ¿Cuál es su definición de éxito?



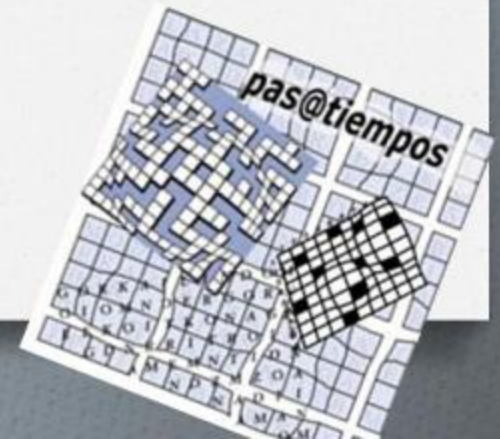
Metas personales y familiares

- o Del mismo modo que escribió sus objetivos profesionales, deberá ahora escribir sus objetivos personales y para su familia
- o Asegúrese de que sus objetivos sean sencillos de entender, fáciles de medir, de realizar y que tengan una fecha limite
- o Primero considere sus metas a largo plazo y después escriba los pasos que tiene que tomar para llegar a esa meta y decida fechas limites para cada uno de esos pasos
- o Si tiene una familia, es importante que todos discutan cuales son las cosas que le interesan a cada uno de ellos, cuales son sus intereses y que quieren lograr y desarrollar un plan de familia

Intereses y pasatiempos

“La meta debe ser trabajar para vivir y no vivir para trabajar”

- o No todo en la vida debe ser trabajo y carrera, en esta sección podrá hablar sobre sus pasatiempos, sus intereses no profesionales y planear como incluir estas actividades en su vida diaria y sus metas y planes
- o Haga una lista de sus diversiones, pasatiempos y otros intereses que tenga
 - o Desarrolle un plan para poder incluir esas actividades en su vida



Plan de retiro

- o Parte de su plan a futuro debe considerar en todo momento que es lo que puede ahorrar y usar para su retiro
- o Un buen punto para empezar es calcular cuanto dinero va a necesitar cuando se retire.
 - o Hay varios estudios que dicen que una vez que una persona se retira va a necesitar entre el 70-90% del dinero que tenia antes de retirarse al mes y en promedio en los EEUU, una persona va a vivir por 20 años después de retirarse
 - o Haga un plan para ahorrar o invertir dinero y propiedades para que pueda tener recursos suficientes cuando se retire



Índice

1. Resumen ejecutivo
2. Descripción personal
3. Plan profesional
4. Plan de desarrollo personal



5. Plan financiero

1. Situación financiera
2. Presupuesto personal/familiar
3. Plan de ahorros
4. Plan de inversiones
5. Plan de ahorro para el retiro
6. Plan para financiar educación
7. Plan para reducir deudas
8. Plan de herencias

Situación financiera

- o En este punto deberá hacer un análisis de su situación financiera actual
 - o ¿Cuánto dinero gana cada quincena, mes o año?
 - o ¿Qué otros recursos financieros tiene a su disposición?
 - o ¿Cuántos ahorros o inversiones tiene?
- o Una buena forma de analizar sus finanzas es analizar una hoja de balance (ingresos y gastos)



Presupuesto personal y familiar

- o Haga una lista de todos los gastos personales y de la familia que ocurren cada mes
 - o Hay gastos fijos que se hagan cada mes?
 - o Hay gastos que ocurran solo una o dos veces al año?
 - o Paga renta o hipoteca?
 - o Pagos de coches, muebles, etc.?
 - o Ayuda de forma económica a algún otra persona o familiar?
- o El hacer un presupuesto le ayudara a decidir cuanto se puede gastar al mes y a estar preparado para cubrir gastos que fijos y gastos imprevistos
- o Una vez que tenga un presupuesto mensual y anual, podrá ver cuanto dinero va a necesitar para el próximo año y a decidir cuanto dinero va a necesitar cuando se retire



Plan de ahorros

- o Parte de su presupuesto mensual debe ser dinero que vaya a un sistema de ahorros, que incluya todo el dinero que no se use en ese periodo (quincena, mes, año)
- o Esos ahorros se pueden destinar a gastos específicos que vaya a hacer, por ejemplo de sus ahorros puede destinar una parte para comprar un auto, para pagar la educación de los hijos, gastos médicos previsibles (anteojos, tratamientos de ortodoncia, medicamentos que tome diariamente) y para el retiro



Plan de inversiones

- o Parte de su plan de ahorro puede estar en forma de un plan de inversiones
 - o Las inversiones generalmente se tienen en forma de:
 - o Títulos, Depósitos, Valores, fondos mutuos y otros documentos financieros
 - o Bienes raíces
 - o Otro tipo de inversiones en otras empresas o negocios que le pueden generar intereses o ganancias



Plan de inversiones

- o Su plan de inversión debe basarse en satisfacer sus planes y necesidades:
 - o Metas y valores (personales, no financieras)
 - o Necesidades y deseos
 - o Situación familiar



- o Tolerancia al riesgo.. Si es usted de las personas que prefiere inversiones que puedan generar grandes ganancias pero con alto riesgo, o prefiere ganancias menores pero consistentes y con riesgo mínimo

Plan de ahorro para el retiro

- o Ya hemos mencionado que debe tener un plan para su retiro y que debe calcular la cantidad de dinero que va a necesitar para su retiro
- o Un plan de ahorro para el retiro le ayudara a planear la cantidad de dinero que tiene que ahorrar cada quincena, mes o año para asegurarse que tenga sus necesidades cubiertas cuando se retire
- o De igual modo que con los planes de inversión, hay muchos elementos de inversión que le pueden ayudar a acelerar y mantener fondos suficientes para su fondo de retiro



Planes para financiar educación

- o Tiene planes para que usted o algún miembro de su familia vaya a la universidad o tome algún tipo de entrenamiento?
 - o Considerando su situación financiera actual, deberá estimar cuanto dinero puede ahorrar para pagar por gastos de inscripción y mensualidades, libros, otros materiales y gastos de vida para esa persona mientras esta estudiando
 - o Puede decidir en base a su nivel de ahorros, cuanto puede poner en su cuenta de ahorros para este objetivo en particular
 - o También es importante investigar que tipo de becas y apoyos financieros pudieran conseguirse para ayudar a cubrir esos gastos



Planes de seguros

- o La mejor forma de prever problemas causados por accidentes, enfermedades y otras situaciones imprevistas es el tener un seguro
- o Un plan de seguro le ayuda a considerar los distintos tipos de problemas y riesgos que usted y/o su familia pudieran enfrentar y a decidir que tipo de seguros necesita
- o Los tipos mas comunes de seguros son:
 - o Seguro de propiedad (casas, sus muebles y propiedades en su casa o propiedad)
 - o Seguro médicos incluyendo salud, visión y dental
 - o Seguro de automóvil

¡Siempre consiga un seguro de salud y de vida!!
¡ El trabajo en la granja es uno de los trabajos más peligrosos que hay!



Plan para reducir deudas

- o Si usted tiene algún tipo de deuda (hipoteca, auto, prestamos u otro tipo de deudas) debe hacer un plan para decidir como va a pagar su deuda y como puede reducir mas rápido su deuda
- o Una vez que tiene un presupuesto quincenal, mensual y anual puede decidir cuanto dinero debe de pagar y que tipo de gastos puede evitar en el corto plazo a fin de dedicar ese dinero para pagar sus deudas
- o Recuerde que en general las deudas siguen creciendo entre mas tiempo estén sin pagarse debido a los intereses, pero también entre mas tiempo deje una deuda sin pagar esto puede dañar su calificación de crédito y con esto tendrá mas problemas para obtener prestamos y/o enfrentar cualquier imprevisto que pudiera ocurrir



Calificación de crédito

- o La **calificación del crédito** consiste en una serie de indicadores que otorgan diversas empresas y que indican la capacidad de pago de deudas de una compañía o persona (o país)
- o Hay distintas escalas para determinar la calificación de crédito de una persona o empresa

Los prestamistas, aseguradores, arrendadores, jefes y otras empresas pueden obtener la calificación de crédito de una persona para decidir si califica o no para un préstamo, para fijar la tasa de interés y límites para pago

Puede obtener esta información en el sitio web de la Comisión Federal de Comercio y tienen un sitio web en español y teléfonos donde puede usted llamar y obtener esta información en español

http://www.ftc.gov/index_es.shtml

| Calificación de Crédito | Descripción |
|-------------------------|----------------------|
| Bajo 400 | Francamente Horrendo |
| 400 a 499 | Muy Malo |
| 500 a 549 | Pobre |
| 550 a 619 | Debil |
| 620 a 679 | Promedio |
| 680 a 719 | Bueno |
| 720 a 769 | Excelente |
| Por Encima 770 | Excepcional |

Ejemplo de escala de calificación de crédito

Planes de herencia

- o Es importante que considere testamentos y otras formas para planear su herencia
- o Considere como se van a dividir sus propiedades, inversiones, y seguros de vida entre sus familiares, amigos y socios en caso de su muerte
- o Si tiene hijos pequeños es importante que también indique que provisiones ha hecho para cubrir sus gastos y educación y también indique quien va a cuidar a sus hijos en caso de que usted y su pareja mueran al mismo tiempo



Conclusión

- Un plan personal es un instrumento que le ayuda a analizar sus metas y objetivos personales, profesionales y familiares y le ayuda a visualizar como lograrlos
- Hacer un plan personal requiere de mucho trabajo y se deben investigar varias cosas para que tenga la mejor información para poder hacer sus planes

El hacer un plan personal es una buena forma para poder visualizar sus planes y objetivos y tomar decisiones durante su vida que le ayuden a realizarlos y proteger a su persona, su familia, amigos e inversiones



Este módulo fue preparado por:

Universidad de Arkansas, Fayetteville

H.L. Goodwin Jr.

L. Paul Goeringer

Ixchel Reyes Herrera

Sandy Martini

Dan Donoghue



USDA-ARS-Unidad de Investigacion sobre la Produccion de Pollo y Sanidad Alimenticia

Annie Donoghue



Este programa esta financiado por el Programa de
Desarrollo para Granjeros y Ganaderos Principiantes
de USDA-NIFA

USDA-NIFA-BFRDP 2010-03143



United States Department of Agriculture
National Institute of Food and Agriculture

Este proyecto es el resultado de la colaboración de las siguientes instituciones:



USDA-NIFA-BFRDP 2010-03143



United States Department of Agriculture
National Institute of Food and Agriculture