



Ascenso hacia la Estabilidad Financiera

Desarrollado por:

National Disability Institute
[Instituto Nacional de Discapacidad]

Oficina Nacional: Washington, DC

www.realeconomicimpact.org

The Collaborative

Raleigh, North Carolina

www.cultureofsavings.org

Este programa de capacitación
cuenta con el apoyo de:

NCCDD
North Carolina Council on
Developmental Disabilities

Ascenso hacia la Estabilidad Financiera

Programa Capacitar al Capacitador

*“Los objetivos de la Nación respecto de las personas con discapacidades son garantizar igualdad de oportunidades, participación plena, vida independiente, y **autosuficiencia económica** para esas personas”;*

- Ley de Estadounidenses con Discapacidades [Americans with Disabilities Act] [42 U.S.C. § 1201(a)(8) (2005)]

La aprobación de la Ley de Estadounidenses con Discapacidad (ADA, por sus siglas en inglés), en 1990, introdujo nuevas esperanzas y expectativas de participación plena en la vida laboral y comunitaria para millones de personas con discapacidad y sus familias. Sin embargo, veintisiete años más tarde, la lucha por garantizar igualdad de oportunidades y participación plena en la comunidad continúa.

Esta guía de capacitación está dedicada a personas con discapacidades y sus familias, que desean ser más autosuficientes, menos dependientes de los beneficios públicos y que quieren construir un mejor futuro económico que promueva oportunidades y mayor participación en la comunidad. La guía presenta ocho estrategias que se complementan entre sí a modo de oportunidades para formar parte de la vida económica mediante el trabajo, el ahorro y el desarrollo de activos.

Las ocho secciones funcionan como planes de lección que guían a las personas con discapacidades, sus familias, y los profesionales de servicios hacia una nueva forma de pensar y actuar. Con nuevas herramientas, estrategias y nuevas asociaciones comunitarias, podemos descubrir un camino para que las personas con discapacidad progresen en sus capacidades financieras.

Objetivo

El objetivo de esta capacitación es mejorar el acceso a información precisa sobre las estrategias de capacidad financiera y los programas de desarrollo de activos, disponibles para las personas con discapacidades, sus familias y profesionales en Carolina del Norte. Durante el transcurso de los ocho módulos, la capacitación:

- Ofrecerá un marco para comprender qué son la capacidad financiera, los servicios financieros y el desarrollo de activos, y por qué son importantes para las personas discapacitadas;
- Ofrecerá capacitación en ocho categorías de estrategias de capacidad financiera que incluyen: Dinero, Capacidad Financiera y Acceso a Servicios Financieros, Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo: Ayuda gratuita con la Preparación de la Declaración de Impuestos, Cuestiones Crediticias, Vivienda Estable, Incentivos Laborales del Seguro Social, Asistencias Laborales para el Empleo Autónomo y del Beneficio Público, y Protección de su Identidad.
- Ofrecerá un panorama de los programas de muestra para ayudar a las personas a construir su bienestar financiero;
- Ofrecerá una comprensión de cómo funcionan estos programas en la comunidad local y cómo las personas con discapacidades pueden acceder a los mismos;
- Ofrecerá información acerca de los resultados esperados para la capacitación, y cómo los representantes pueden ayudar a completar el programa con éxito;
- Identificará recursos y soporte locales tanto para los clientes como para los representantes;
- Reconocerá cómo el desarrollo de activos puede afectar los beneficios del cliente y ofrecerá una guía sobre cómo abordar activos o límites de ingresos;

Principios de la Capacitación

- La información suministrada en esta capacitación es solo una herramienta para la toma de decisiones acerca de construir nuestro bienestar financiero.
- Las buenas decisiones son el resultado de una buena planificación.
- Las capacitaciones se basan en la filosofía de la autodeterminación y la planificación centrada en la persona.

Componentes Básicos de la Autodeterminación

- Una persona tiene LIBERTAD para soñar, para tomar sus propias decisiones y planificar su propia vida.
- Una persona tiene AUTORIDAD para controlar cómo gastar su dinero para su manutención.
- Una persona tiene el APOYO necesario de amigos, familiares y otras personas que elija.
- Una persona asume RESPONSABILIDAD para hacer lo que dice que hará
- CONFIRMACIÓN - el reconocimiento de que las personas por sí mismas impulsan el diseño de sus servicios y soportes a largo plazo.

Ascenso hacia la Estabilidad Financiera

Manual de Capacitación

La información en el manual de capacitación se divide en ocho (8) módulos para descomponer esta información compleja en parcelas de información más manejables. El Programa de capacitación de **Ascenso hacia la Estabilidad Financiera** se creó para mejorar el acceso a la información precisa sobre capacidad financiera que se encuentra disponible para las personas con discapacidades, sus familias y profesionales. El programa de capacitación incluye actividades para que las personas mejoren su conocimiento sobre el desarrollo de activos, y cómo aplicar la información que han aprendido durante la capacitación.

La capacitación se divide en ocho categorías de estrategias y programas de capacidad financiera:

Introducción y Próximos Pasos

Este módulo presenta una introducción acerca de la importancia de la capacidad financiera para personas con discapacidad y cómo este programa puede resultar útil mediante la presentación de información relevante a personas, familiares y profesionales de servicios.

Módulo 1: Dinero

El Módulo 1 presenta a los participantes los principios básicos del dinero. ¿Por qué necesitamos dinero, cómo obtenemos dinero, cómo generamos buenos hábitos en cuanto al dinero y cómo el dinero puede ayudarnos a alcanzar nuestros objetivos?

Módulo 2: Capacidad Financiera y Acceso a Servicios Financieros

El Módulo 2 presenta a los participantes la importancia de elegir servicios financieros accesibles para los consumidores en función de sus necesidades individuales. Los temas incluyen dónde se ofrecen servicios financieros, los principios básicos de las cuentas de depósito y servicios de préstamos, y cómo evitar pagar demasiado por servicios.

Módulo 3: Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo: Ayuda gratuita con la Preparación de la Declaración de Impuestos

El Módulo 3 presenta a los participantes el Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo (EITC, por sus siglas en inglés) e incluye quién es elegible para el crédito tributario y cómo las personas con discapacidades utilizan el EITC para mejorar su condición económica. Los participantes también aprenderán acerca de los sitios de Ayuda Voluntaria a los Contribuyentes (VITA, por

sus siglas en inglés) en todo el estado donde se ofrece asistencia para preparar y presentar una declaración de impuestos de manera gratuita.

Módulo 4: Cuestiones Crediticias

El Módulo 4 presenta a los participantes la importancia de su perfil de crédito. Se incluyen varias formas en las que se utilizan los perfiles de crédito en la vida diaria. Cubriremos informes de crédito y puntuaciones de crédito, incluiremos en qué consiste una puntuación de crédito, y cómo la buena puntuación crédito puede hacerle ahorrar dinero. Por último, nos ocupamos de la gestión de deudas con información acerca de evitar estafas.

Módulo 5: Vivienda Estable

El Módulo 5 presenta a los participantes una amplia gama de opciones de vivienda, incluyendo alquiler, compra de casa y asistencias.

Módulo 6: Incentivos Laborales del Seguro Social

El Módulo 6 presenta a los estudiantes una variedad de estrategias y asistencias ofrecidas por la Administración del Seguro Social para fomentar el regreso al trabajo y progresar hacia la autosuficiencia.

Módulo 7: Asistencias Laborales para el Empleo Autónomo y del Beneficio Público

El Módulo 7 presenta a los participantes oportunidades de empleo que incluyen asistencias laborales para el empleo autónomo y del beneficio público.

Módulo 8: Protección de Su Identidad

El Módulo 8 presenta a los participantes su “información de identificación personal” (PII, por sus siglas en inglés), y cómo los ladrones pueden usar esa información. Compartiremos información acerca de cómo proteger su identidad.

Si necesita información adicional contáctese con Michael R. Roush, M.A. al **National Disability Institute** para obtener ayuda; mroush@ndi-inc.org.

Para obtener más información acerca de cómo ejercer un Impacto Económico Real, visítenos en:

www.realeconomicimpact.org

 www.twitter.com/realeconimpact

 www.facebook.com/realeconimpact

 www.realeconomicimpact.tumblr.com/

 www.youtube.com/user/RealEconomicImpact

Introducción

Bienvenidos a la **Introducción**. Esta sección presenta una introducción acerca de la importancia de la capacidad financiera para personas con discapacidad y cómo este plan puede resultar útil mediante la presentación de información relevante a personas, familiares y profesionales de servicios.

Objetivo:

- Ofrecer una reseña de la capacitación;
- Definir la importancia de analizar estrategias de capacidad financiera con las personas;
- Definir bienestar financiero, alfabetismo financiero y capacidad financiera, así como los componentes clave;
- Ofrecer una reseña de las cinco estrategias claves del National Disability Institute [Instituto Nacional de Discapacidad];
- Estrategias sobre cómo utilizar el plan y técnicas de coaching en forma individual o grupal.

INTRODUCCIÓN

Preparación para el Facilitador

Preparación para el Facilitador:

- Antes del taller, el facilitador deberá:
 - Leer *Building a Better Economic Future – A Progress Report for Individuals with Disabilities and their Families in America* [Construir un Mejor Futuro Económico - Un Informe de Progreso para Personas con Discapacidad y sus Familias en Estados Unidos] www.realeconomicimpact.org
 - Leer el informe del Consumer Financial Protection Bureau [Agencia de Protección Financiera para el Consumidor] (CFPB, por sus siglas en inglés) sobre *Financial well-being: The goal of financial education* [Bienestar Financiero: El Objetivo de la Educación Financiera] http://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf
 - Revisar el sitio Web del National Disability Institute (NDI): <http://www.realeconomicimpact.org>
 - Revisar la presentación en PowerPoint para la Introducción.
 - Completar personalmente todas las actividades para familiarizarse con cada actividad.
 - Identificar e invitar a oradores para el segmento Hacer Contactos en su Comunidad.

Reunir:

- Laptop y proyector LCD
- Hoja de asistencia
- Caballete y rotafolios
- Marcadores
- Presentación en PowerPoint (haga copias en caso de que quiera distribuirlas a los asistentes)
- Agenda (haga copias en caso de que quiera distribuirlas a los asistentes)
- Actividades (haga copias de las hojas de actividades)
- Asignación de tarea para el hogar (haga copias)
- Evaluación (haga copias)

INTRODUCCIÓN

Evaluación antes y después de la prueba

Lugar de la sesión: _____

Fecha de la sesión: _____

Capacitadores _____, _____, _____

Nombre del participante (opcional): _____

Por favor, complete esta sección antes de comenzar con esta sesión de capacitación.

1. ANTES de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Qué significa bienestar financiero	5	4	3	2	1
b. Estrategias de bienestar financiero	5	4	3	2	1
c. La importancia del bienestar financiero para personas con discapacidad	5	4	3	2	1
d. El impacto de la pobreza en personas con discapacidad	5	4	3	2	1



The remainder of the form will be completed at the end of this training.

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
2. Las discusiones grupales fueron:	5	4	3	2	1
3. El capacitador (nombre) _____ fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **capacitador**:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
4. El material de capacitación fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **material de capacitación**:

5. Recomendaría esta capacitación a otras personas: _____ Sí _____ No

6. ¿Qué parte de esta capacitación fue la más enriquecedora para usted y por qué?

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
7. La calidad general de la capacitación fue:	5	4	3	2	1

Sugerencias y recomendaciones para mejorar la capacitación:

8. “**COMO RESULTADO**” de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Qué significa bienestar financiero	5	4	3	2	1
b. Estrategias de bienestar financiero	5	4	3	2	1
c. La importancia del bienestar financiero para personas con discapacidad	5	4	3	2	1
d. El impacto de la pobreza en personas con discapacidad	5	4	3	2	1

¡Gracias por sus comentarios!

INTRODUCCIÓN

Agenda

Introducción.....	15 minutos
Reseña, Objetivo y Resultados Esperados	10 minutos
Presentación en PowerPoint	30 minutos
• ¿Qué sabemos de las personas con discapacidad y la pobreza?	
• ¿Qué significa bienestar financiero?	
• Reseña de las 5 estrategias claves del NDI	
• Disable Poverty: A Grassroots Campaign [Desarmar la Pobreza: Una Campaña de Raíz]	
RECESO.....	15 minutos
Ejercicio del Sueño Americano	30 minutos
Recursos	
• Hacer Contactos en su Comunidad	10 minutos
• Disable Poverty: A Grassroots Campaign [Desarmar la Pobreza: Una Campaña de Raíz]	
Asignación de Tarea para el Hogar y Conclusión.....	10 minutos
Evaluación y Cierre	5 minutos

RECORDATORIO: Por favor, distribuya la parte uno de la Evaluación Introductoria ahora. Asegúrese de que los participantes completen la segunda mitad de la Evaluación al final de la sesión.

INTRODUCCIÓN

Guión para el Capacitador

Introducción (15 minutos)

Guión para el Capacitador (correspondiente a la Introducción de la Presentación de PowerPoint)

Mi nombre es _____. Bienvenidos a nuestro programa de capacitación – “**Ascenso hacia la Estabilidad Financiera**”.

Tendremos ocho sesiones. Cada sesión durará dos horas (*Tenga en cuenta que, como capacitador, usted tiene la flexibilidad de hacer cada sesión más breve o más extensa*).

El objetivo de la capacitación es ayudarlo a obtener más información acerca del trabajo, los ahorros y la construcción de su bienestar financiero. Analizaremos herramientas y estrategias que puede utilizar para ayudarlo a tomar buenas decisiones acerca de su vida financiera.

Hablaremos de la aptitud financiera y por qué es importante para nosotros ser financieramente aptos.

Cada sesión de capacitación lo ayudará a conocer una estrategia diferente para avanzar hacia su bienestar financiero, promover elecciones y participación comunitaria.

ACTIVIDAD # 1

Para comenzar, vayamos por turnos y que cada uno se presente. Dígnanos su nombre, si están trabajando actualmente, y algo que les guste hacer. Por ejemplo: ir al cine, de compras, visitar amigos.

[A medida que cada persona da su respuesta, los Capacitadores deben crear un cuadro en el rotafolios].

Conclusión: El capacitador señalará los intereses comunes entre los participantes y concluirá con una afirmación positiva:

“Nos vamos a ir conociendo mejor durante las próximas ocho sesiones, a medida que aprendamos juntos sobre una nueva forma de pensar y actuar”.

Reseña, Objetivo y Resultados Esperados (10 minutos)

Guion para el Capacitador (correspondiente a la Presentación de PowerPoint, Módulo 1)

El programa **Ascenso hacia la Estabilidad Financiera** ha sido desarrollado por el National Disability Institute y The Collaborative para promover el bienestar financiero y alentar mayor autosuficiencia económica en personas con discapacidad.

Tomémonos unos minutos para establecer un marco para el programa de **Ascenso hacia la Estabilidad Financiera**.

La aprobación de la Ley de Estadounidenses con Discapacidad (ADA, por sus siglas en inglés), en 1990, introdujo nuevas esperanzas y expectativas de participación plena en la vida laboral y comunitaria para millones de personas con discapacidad y sus familias.

La ADA establece claramente los objetivos de la nación respecto de las personas con discapacidad, y la necesidad de garantizar igualdad de oportunidades, participación plena, vida independiente, y autosuficiencia económica para personas con discapacidad.

Veintisiete años más tarde, se han realizado grandes esfuerzos para progresar respecto de las oportunidades relacionadas con el empleo y la vida independiente. Sin embargo, no nos hemos realmente enfocado en la “autosuficiencia económica”.

ACTIVIDAD #2

¿Qué significa para usted el término autosuficiencia económica? [Cree un cuadro con las respuestas en el rotafolios].

La autosuficiencia económica consta de tomar buenas decisiones respecto del trabajo, los ahorros y administrar un presupuesto. Consta de establecer objetivos para avanzar en la condición de empleo y económica. Consiste en generar activos, con estabilidad financiera, y trabajar en pos de su Sueño Americano.

Este programa de capacitación le presentará nuevas estrategias para progresar en su independencia económica y ser menos dependiente de los beneficios del gobierno.

Hoy aprenderemos más acerca de qué significa el bienestar financiero y los diferentes tipos de estrategias para ser financieramente apto.

Las próximas ocho sesiones ahondarán en estrategias específicas de bienestar financiero y lo ayudarán a comprender cómo estos programas funcionan en su comunidad y cómo pueden beneficiarlo.

Las siguientes ocho sesiones se centrarán en:

- Dinero;
- Capacidad financiera y acceso a servicios financieros;

- Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo y Ayuda Gratuita con la Preparación de la Declaración de Impuestos;
- Cuestiones Crediticias;
- Vivienda Estable;
- Incentivos Laborales del Seguro Social;
- Apoyos para el empleo autónomo y trabajo para beneficio público;
- Protección de su identidad.

Esta capacitación se desarrolló teniendo en cuenta: **Autodeterminación - Componentes Básicos**. Es importante que tengamos en cuenta estos componentes básicos ya que aportarán dirección adicional, a medida que trabajemos hacia la aptitud económica.

Autodeterminación - Componentes Básicos

Una persona tiene LIBERTAD para soñar, para tomar sus propias decisiones y planificar su propia vida.

Una persona tiene AUTORIDAD para controlar cómo gastar su dinero para su manutención.

Una persona tiene el APOYO necesario de amigos, familiares y otras personas que elija.

Una persona asume RESPONSABILIDAD para hacer lo que dice que hará.

CONFIRMACIÓN - el reconocimiento de que las personas por sí mismas impulsan el diseño de sus servicios y soportes a largo plazo.

La información en cada sesión de capacitación lo ayudará a tomar decisiones informadas sobre el ahorro de dinero y la generación de activos. Las buenas decisiones son el resultado de una buena planificación.

Al final de las ocho sesiones, usted habrá obtenido el conocimiento necesario para planificar y tomar decisiones sobre un mejor futuro económico, una mejor calidad de vida y más independencia.

Presentación en PowerPoint (30 minutos)

¿Qué sabemos de las personas con discapacidad y la pobreza?

- Solo 35 por ciento de las personas con discapacidad informaron tener un empleo de tiempo completo o medio tiempo, en comparación con 78 por ciento de personas que no tienen discapacidades. (Encuesta NOD/Harris 2004)
- Tres veces más de personas con discapacidad viven en la pobreza con ingresos por grupo familiar anuales por debajo de los \$15,000 (Encuesta NOD/Harris 2004).

- Uno de cada tres adultos con discapacidad vive en grupos familiares de muy bajos ingresos, en contraposición con uno de cada ocho adultos no discapacitados (Informe NCD 1996)
- La falta de dinero es un problema serio para 68%
- 39% de las personas con discapacidad dicen que la falta de recursos financieros es el problema más grave que enfrentan. (Encuesta NOD/Harris 2000)
- Incluso en los casos en que las personas con discapacidad tienen empleo, ganan sustancialmente menos que sus pares no discapacitados, apenas 72 centavos por dólar ganado por el resto (Informe NCD 1996)
- La asistencia pública representa 59% del ingreso total de las personas con discapacidades significativas y solo 8% del ingreso total de personas sin discapacidad. (Encuesta Harris 2002)
- Menos de 10% de las personas con discapacidad son dueñas de su propia casa, en comparación con 70% de personas sin discapacidad.

La pobreza varía significativamente según la raza

- 33% de todos los hogares estadounidenses no tienen activos o están endeudados.
- 54% de todos los hogares hispanos no tienen activos o están endeudados.
- 60% de todos los hogares afroamericanos no tienen activos o están endeudados.
- Respecto de las personas con discapacidad, alrededor de 80% no tienen activos o están endeudados.

Ya sea acceso a:

- Educación de calidad
- Transición efectiva de la escuela al trabajo
- Transporte, vivienda, tecnología u otras asistencias a largo plazo necesarias

La pobreza duradera y la falta de empoderamiento económico disminuirá las posibilidades y calidad de vida dentro de las comunidades, y reducirá en particular la libertad, oportunidad y autodeterminación.

Actividad # 3

¿Qué significa para usted estabilidad financiera? [Cree un cuadro con las respuestas en el rotafolios]. Sugerencias:

- Tener control sobre sus propias finanzas
- Tener dinero suficiente para manejar un gasto mayor (esperado o inesperado)
- Sentir que tengo dinero suficiente para mi seguridad futura
- Tener todo lo que necesito
- Tener todo lo que deseo
- Tener dinero suficiente para una buena calidad de vida
- Capacidad de establecer y alcanzar objetivos financieros

¿Qué significa bienestar financiero?

El CFPB realizó muchas investigaciones sobre el tema y encontró que para muchos estadounidenses bienestar financiero es cuando pueden cumplir cabalmente con las obligaciones financieras actuales y en curso, cuando pueden sentirse seguros respecto de su futuro financiero, y pueden tomar decisiones que les permitan disfrutar de la vida.

Actividad # 4

¿Qué podría impedirnos lograr estabilidad financiera? [Cree un cuadro con las respuestas en el rotafolios].

La elegibilidad para muchos beneficios públicos requiere que las personas con discapacidad no desarrollen activos ni tengan mucho dinero. Hay que mantenerse pobre para seguir siendo elegible. Ejemplos: Beneficios de Seguridad de Ingreso Suplementario; Medicaid; Cupones para Alimentos; Subsidios para Vivienda

¿Por qué es la estabilidad financiera importante para Personas con Discapacidad?

- Ofrece mayor independencia y seguridad financiera
- Permite mayor amplitud para decidir en participación comunitaria y calidad de vida
- Para personas con discapacidad, generará opciones que impactarán directamente en la calidad de vida.
 - Impactará la salud física y mental.
 - Impactará de manera positiva en el concepto de uno mismo y nivel de participación en la comunidad.
 - Cambiará las expectativas y condiciones con otros interesados de la comunidad.

5 Estrategias Claves del NDI

El National Disability Institute (NDI) se enfoca en cinco estrategias de estabilidad financiera claves para ayudar a una persona a construir su bienestar financiero.

Estas cinco categorías incluyen:

- Beneficios públicos y asistencias laborales
- Empleo
- Preparación gratuita de impuestos y créditos tributarios favorables
- Educación financiera/Coaching financiero
- Desarrollo de Activos



El NDI cree que los recursos y herramientas en cada una de estas categorías pueden ayudar a una persona a alcanzar la estabilidad financiera. Este enfoque holístico de acceder a herramientas y recursos en cada una de las cinco categorías claves ayuda a ofrecer un marco que potencia el camino de cada persona hacia la autosuficiencia. Durante esta sesión, analizaremos cada una de estas cinco categorías en mayor detalle. También ofreceremos recursos y herramientas para cada categoría que pueden ayudarlo a comenzar.

Exploremos cada una de estas cinco categorías durante algunos minutos y, a medida que avancemos con cada módulo, aprenderemos más acerca de cada categoría.

Antes de empezar a desandar el camino, es importante que establezcamos un objetivo. Comiencen a pensar en su objetivo porque haremos una actividad en breve para ayudarlos a identificar su objetivo.

Una vez que la persona establezca su objetivo, comenzaremos a analizar cada una de las cinco categorías para ver a qué programas y herramientas la persona está accediendo actualmente, y a cuáles puede acceder para ayudarlo a alcanzar su objetivo.

Planificación de Beneficios y Asistencias Laborales

La primera categoría es planificación de beneficios y asistencias labores. Es importante que observemos todos los beneficios públicos que una persona recibe actualmente y para los que podría ser potencialmente elegible. A medida que observamos cada uno de los beneficios públicos, es importante que miremos las asistencias laborales incluidas en cada programa de beneficio público. Es posible que se pregunten, qué se considera beneficio público y qué se considera asistencia laboral.

- Los beneficios públicos son aquellos beneficios que se ponen a disposición de parte del gobierno federal, estatal o local para ayudar a personas que necesitan ayuda con la comida, la atención de la salud, y los gastos diarios.
- En cuanto a asistencias laborales, son las asistencias que llevan a mejorar la retención del trabajo o la colocación, así como también a un posible ascenso en la condición laboral. Existen diversos beneficios públicos para las personas que califiquen.

Obtendremos más información sobre Planificación de Beneficios y Asistencias Laborales en los Módulos 6 y 7.

Empleo

La segunda categoría que tenemos es empleo. Una vez que la persona comprende la planificación de beneficios y las asistencias laborales, creemos que esto derivará en mejores resultados de empleo para las personas. Necesitamos un empleo para ayudarnos a construir riqueza.

Si analizamos el empleo, veremos que tenemos empleo de tiempo completo, medio tiempo, estacional, empleo autónomo, competitivo, personalizado y empleo subsidiado.

Obtendremos más información acerca del empleo en los próximos módulos.

Servicios gratuitos de preparación de impuestos

La tercera categoría a explorar que puede ayudar a una persona a alcanzar sus objetivos financieros es el servicio gratuito de preparación de impuestos y el Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo. En ocasiones, las personas con discapacidad no consideran que deben presentar declaraciones de impuestos debido a sus bajos salarios o tienen miedo de recibir un reembolso que impactaría en sus beneficios públicos. Como resultado, muchas personas con discapacidad no reciben reembolsos de impuestos que podrían ayudarlos a afrontar sus gastos.

Obtendremos más información sobre Créditos tributarios y ayuda gratuita con la preparación de la declaración de impuestos en el Módulo 3.

Educación Financiera

La cuarta categoría que tenemos para ayudar a una persona a alcanzar su objetivo es la Educación Financiera. La Educación Financiera es la posesión de conocimientos y comprensión de cuestiones financieras.

Obtendremos el conocimiento y la comprensión de las finanzas, necesarios para generar estabilidad financiera, en cada módulo.

Desarrollo de Activos

La categoría final que tenemos es Desarrollo de Activos. A medida que implementamos las otras estrategias, abriremos la puerta para que las personas construyan y protejan sus activos para alcanzar sus objetivos.

Cada una de estas categorías cuenta con herramientas y recursos que pueden asistir a una persona a lograr la estabilidad financiera óptima y posiblemente alcanzar sus objetivos financieros. En las sesiones restantes, exploraremos las herramientas y recursos para cada una de estas categorías.

Campaña Disable Poverty [Desarmar la Pobreza]:

Las personas con discapacidades enfrentarán muchas barreras para conseguir éxito económico - bajas expectativas, discriminación y un complejo sistema público de apoyo que en general restringe las oportunidades laborales y la movilidad ascendente. Millones de adultos estadounidenses con discapacidades se ven atrapados en este círculo de pobreza.

Además, las personas con discapacidades están significativamente sub-representadas en la fuerza de trabajo, a pesar de contar con habilidades útiles y un sincero deseo de hacer crecer su talento. Como resultado, en nuestro país, las personas con discapacidades representan la mayoría de las personas que se encuentran fuera del sistema bancario o en un sistema bancario pobre, y generalmente se ven forzadas a utilizar servicios bancarios no convencionales, como prestamistas y tiendas de empeño, que los mantienen en la pobreza y prohíben la movilidad económica.

En el National Disability Institute (NDI), creemos que nadie con discapacidad debería vivir en la pobreza. Por eso comenzamos con la campaña DISABLE POVERTY [DESARMAR LA POBREZA].

En los próximos 10 años, nos comprometemos a:

- **AUMENTAR** en 50% el uso de los productos y servicios bancarios más importantes entre los estadounidenses con discapacidad
- **DISMINUIR** en 50% la cantidad de adultos con discapacidad en edad de trabajar que viven en la pobreza

ASUME EL COMPROMISO (TAKE THE PLEDGE) en: <http://disablepoverty.org/wp-content/uploads/2016/07/disablepoverty-infographic.pdf>

Para comenzar, hagamos una actividad para ayudarnos a determinar nuestros objetivos y cuál es su Sueño Americano.

Actividad # 5

Ejercicio del Sueño Americano (30 minutos)

Ejercicio de dos partes liderado por el Facilitador

Para millones de personas en este país, el Sueño Americano es tener una casa, comenzar y ser propietario de su propio negocio, o ahorrar de su salario para retirarse con una calidad de vida positiva.

(Distribuya el Folleto de Mi Sueño Americano.)

Pida a los asistentes que respondan:

- ¿Cuál es su Sueño Americano? [Por favor, compartan sus ideas]
- ¿Qué le impide alcanzar sus objetivos? [Cree una lista de barreras]

Si bien no hay una única estrategia o solución para superar estas múltiples barreras, existen nuevas oportunidades que conoceremos juntos para progresar hacia el bienestar financiero y la calidad de vida.

Actividad # 6

Exhibir videos del Concurso de Video Sueño Americano del NDI.

Próximos pasos

Cada sesión finaliza con una asignación de tarea para el hogar. Debe creer que mientras más aprenda y obtenga conocimiento, mejor informado estará para tomar decisiones acerca de un mejor futuro económico.

Asignación de Tarea para el Hogar y Conclusión (10 minutos)

1. Identificar y anotar 5 cosas en las que gasta dinero y traer esas ideas a la próxima sesión. O, el facilitador puede distribuir el Diario de Gastos Diarios y pedir a los estudiantes que anoten sus gastos durante una semana.
2. Pida a los estudiantes que traigan fotos o artículos pequeños que representen su Sueño Americano.

Evaluación y Cierre (5 minutos)

El capacitador debe agradecer a los participantes por haber formado parte de la capacitación del día y felicitarlos por haber dado sus primeros pasos hacia la mejora de su bienestar financiero.

REMINDER: Be sure to have the participants complete the second half of the evaluation and collect the evaluations.

INTRODUCCIÓN

Actividad – Mi Sueño Americano

El Sueño Americano es la creencia de que al alcanzar objetivos una persona puede mejorar su calidad de vida. Para millones de personas en este país, el Sueño Americano es tener una casa, comenzar y ser propietario de su propio negocio, o ahorrar de su salario para retirarse con una calidad de vida positiva.

Si usted quisiera mejorar su calidad de vida y alcanzar el Sueño Americano, ¿cuál sería? Por favor, comparta sus ideas en el espacio incluido a continuación.

Mi Sueño Americano es...

¿Qué le impide alcanzar ese objetivo? Por favor, comparta sus ideas en el espacio incluido a continuación.

INTRODUCCIÓN

Tarea para el hogar

Durante una semana, realice un seguimiento del dinero que gasta cada día. Escriba los artículos que compró y la cantidad que gastó con cada artículo y el total de gastos de cada día en el espacio a continuación.

Día	¿En qué gasté dinero hoy?
Domingo	
Lunes	
Martes	
Miércoles	
Jueves	
Viernes	
Sábado	

Módulo 1: Dinero

Bienvenidos al Módulo 1 – **Dinero**. El Módulo 1 presenta a los participantes los principios básicos del dinero. ¿Por qué necesitamos dinero, cómo obtenemos dinero, cómo generamos buenos hábitos en cuanto al dinero y cómo las habilidades de administración del dinero pueden ayudarnos a alcanzar nuestros objetivos?

Objetivo:

- Describir qué es el dinero y para qué lo utilizamos
- Cómo se gana el dinero
- Definir activo
- Analizar por qué el dinero es necesario y comenzar a aprender qué significa administrar un presupuesto

Valor de este Módulo:

Mito: No es necesario que sepa acerca del dinero, mis asistentes y mi familia se ocupan de todo.

Realidad: Todos necesitan dinero para tener una buena calidad de vida. Comprender qué es el dinero y administrar el dinero que tiene lo ayudará a alcanzar sus objetivos individuales.

MÓDULO 1: DINERO

Preparación para el Facilitador

Preparación para el Facilitador:

- Antes de este taller, el facilitador debe leer Practical Money Skills: Finding the Right Financial Institution [Habilidades Prácticas Monetarias: Encontrar la Institución Financiera Correcta]: <http://www.practicalmoneyskills.com/personalfinance/savingspending/banking/>
- Revise los sitios web:
<http://www.mymoney.gov/Pages/default.aspx>
<http://www.practicalmoneyskills.com/>
<https://www.nalcab.org/family-financial-capability/>
- Revise la presentación de PowerPoint del Módulo 1: Dinero.
- Completar personalmente todas las actividades para familiarizarse con cada actividad.
- Identificar e invitar a oradores para el segmento Hacer Contactos en su Comunidad.

Reunir:

- Laptop y proyector LCD
- Hoja de asistencia
- Caballete y rotafolios
- Marcadores
- Materiales para el Tablero de Objetivos del Sueño Americano
- Presentación en PowerPoint (haga copias en caso de que quiera distribuirlas a los asistentes)
- Agenda (haga copias en caso de que quiera distribuirlas a los asistentes)
- Actividades (haga copias de las hojas de actividades)
- Asignación de tarea para el hogar (haga copias)
- Evaluación (haga copias)

MÓDULO 1: DINERO

Evaluación antes y después de la prueba

Lugar de la sesión: _____

Fecha de la sesión: _____

Capacitadores _____, _____, _____

Nombre del participante (opcional): _____

Por favor, complete esta sección antes de comenzar con esta sesión de capacitación.

1. ANTES de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Qué es el dinero	5	4	3	2	1
b. Cómo se gana el dinero	5	4	3	2	1
c. Qué son los activos	5	4	3	2	1
d. Por qué necesitamos dinero	5	4	3	2	1



El resto del formulario será completado al final de esta capacitación.

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
2. Las discusiones grupales fueron:	5	4	3	2	1
3. El capacitador (nombre) _____ fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **capacitador**:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
4. El material de capacitación fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **material de capacitación**:

5. Recomendaría esta capacitación a otras personas: _____ Sí _____ No

6. ¿Qué parte de esta capacitación fue la más enriquecedora para usted y por qué?

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
7. La calidad general de la capacitación fue:	5	4	3	2	1

Sugerencias y recomendaciones para mejorar la capacitación:

8. “**COMO RESULTADO**” de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Qué es el dinero	5	4	3	2	1
b. Cómo se gana el dinero	5	4	3	2	1
c. Qué son los activos	5	4	3	2	1
d. Por qué necesitamos dinero	5	4	3	2	1

¡Gracias por sus comentarios!

MÓDULO 1: DINERO

Agenda

Introducción.....	10 minutos
Reseña, Objetivo y Resultados Esperados.....	10 minutos
Presentación en PowerPoint	30 minutos
• Qué es el dinero y para qué lo usamos	
• Cómo obtenemos dinero	
• Qué son los activos	
• Por qué necesitamos dinero	
RECESO.....	15 minutos
Actividad del Tablero de Objetivos de Mi Sueño Americano.....	30 minutos
Hacer Contactos en Su Comunidad.....	10 minutos
Asignación de Tarea en el Hogar y Conclusión.....	10 minutos
Evaluación y Cierre.....	5 minutos

RECORDATORIO: Por favor, distribuya la evaluación de la parte 1 del Módulo 1 ahora, durante la introducción. Asegúrese de que los participantes completen la segunda mitad de la evaluación al final de la sesión.

MÓDULO 1: DINERO

Guión para el Capacitador

Introducción (10 minutos)

Guión para el Capacitador (correspondiente a la presentación de PowerPoint, Módulo 1: Dinero)

Mi nombre es _____. Bienvenidos a nuestro programa de capacitación – “**Ascenso hacia la Estabilidad Financiera**”.

¡Hoy hablaremos acerca del dinero! El dinero es un aspecto clave en la construcción del bienestar financiero óptimo.

¡A cuántos de ustedes les gusta el dinero!

Reseña, Objetivo y Resultados Esperados (10 minutos)

Guión para el Capacitador (correspondiente a la Presentación de PowerPoint, Módulo 1)

Hoy hablaremos acerca de qué es el dinero, por qué lo necesitamos, cómo lo obtenemos y cómo creamos buenos hábitos monetarios para ayudarnos a alcanzar los objetivos que nos trazamos. Como todos sabemos, el dinero es muy importante para cada uno de nosotros en la vida diaria y es esencial para las necesidades de nuestras vidas. El dinero también es esencial para alcanzar los objetivos que nos trazamos nosotros mismos y comprar las cosas que queremos.

Los objetivos de nuestra capacitación de hoy incluyen:

- Describir qué es el dinero, cómo lo obtenemos y por qué lo necesitamos
- Definir activos
- Analizar por qué el dinero es necesario y comenzar a aprender qué significa administrar un presupuesto

Presentación en PowerPoint (30 minutos)

Guión para el Capacitador (correspondiente a la presentación de PowerPoint, Módulo 1)

¿Qué es el dinero?

El dinero es algo (como monedas o billetes) que utilizamos como método de pago por bienes y servicios, y para pagarles a las personas por su trabajo.

Actividad # 1

¿Comience por preguntar al grupo para qué necesitan dinero en la vida diaria?

[El capacitador pregunta al grupo y hace una lista en el rotafolios)

Los ejemplos pueden ser:

Alimentos

Vestimenta

Transporte

Vivienda

Cine

Videojuegos

Analice con el grupo para qué se usa el dinero en la vida diaria. El dinero es el medio por el cual compramos lo que comemos y usamos. También es lo que necesitamos para tener una casa donde vivir y para el transporte.

Revisión de la Tarea para el Hogar

Ahora que hemos comprendido qué es el dinero y en qué lo gastamos, revisemos su asignación de tarea para el hogar - Diario de Gastos. ¿Quién quisiera compartir en qué artículos gastó dinero ayer? Pida ejemplos para cada día.

Necesitar vs. desear

Ahora hablemos de lo que necesitamos vs. lo que deseamos.

Actividad # 2

Ahora que hemos identificado los artículos en los que gastamos dinero, identifiquemos qué artículos son necesarios y cuáles son cosas que deseamos y por qué.

Necesidades

Hay cosas por las que tenemos que pagar todos los meses, como los alimentos, el transporte, el alquiler, la electricidad, el teléfono y otras.

Deseos

Y luego hay cosas por las que pagamos que disfrutamos y nos permiten divertirnos, como los videojuegos, las películas, la música y otras.

A veces no tenemos todo el dinero que quisiéramos para pagar por todo lo que deseamos. Este es el punto en el que tenemos que decidir cuáles son verdaderas necesidades y cuáles son deseos.

¿Cuáles son las diferentes formas de obtener dinero? (El capacitador puede permitir a los participantes que vayan nombrando diferentes formas mediante las que obtienen dinero y confirmarlas con la próxima diapositiva)

Dinero = Ingresos

- Ingresos del Seguro Social/Ingreso por Discapacidad del Seguro Social
- Regalos
- Ganar dinero a través del trabajo

¿De qué formas podemos ganar más dinero que nuestros ingresos actuales?

Sabemos que mientras más educación, experiencia y habilidades tenga una persona, más ganará en un trabajo.

- Ir a la escuela para obtener más capacitación
- Obtener experiencia en diferentes áreas en su trabajo actual
- Identificar una carrera y desarrollar habilidades adicionales

Cada una de éstas puede llevarlo a un ascenso en su trabajo actual o incluso a un trabajo mejor con mayores ingresos.

Definir Activos

¿Cuáles de los siguientes cree que son activos?

Casa, Dinero, Educación, Transporte

¿Qué son los activos? Los activos son artículos que tienen un valor del que somos propietario.

Algunos ejemplos son:

- Dinero que tenemos en el banco
- Dinero en efectivo que tengamos a mano
- Títulos valores (acciones) (cuentas de retiro, otras inversiones)
- Propiedades de las que sea dueño
- Capital propio en una casa o negocio
- Transporte
- Muebles y electrodomésticos

- Artículos varios (joyas, automóviles, etc.)
- Cualquier cosa de la que sea dueño
- Nivel educativo y experiencia laboral

¿Por qué el desarrollo de activos es importante para las personas con discapacidad? Los activos brindan mayor seguridad e independencia financiera. Los activos mejoran nuestra participación en la comunidad y nuestra calidad de vida. Los activos nos permiten soportar disminuciones en nuestros ingresos. En general, los activos nos ayudan a construir nuestro bienestar financiero.

Actividad # 3

¿Quién tiene influencia sobre cómo pensamos respecto de, y administramos, nuestro dinero?

El capacitador debe tomarse unos minutos para permitir a los estudiantes pensar acerca de sus primeras experiencias con el dinero: cómo lo consiguieron, qué hicieron con él, quién los influenció en cómo utilizarlo o ahorrarlo.

¿Por qué necesitamos dinero?

Ahora que hemos conversado acerca de qué es el dinero, en qué lo gastamos, cómo lo ganamos, y qué son los activos, tendremos una mejor comprensión de por qué necesitamos dinero.

Actividad # 4

En nuestra última sesión, identificamos nuestro Sueño Americano. Revisemos nuestros Sueños Americanos. (Ahora, el facilitador también debe distribuir la hoja de trabajo de Objetivo de Ahorro de Dinero). Veamos qué nos costaría hacer realidad al menos uno de esos objetivos.

El facilitador debe procurar que los estudiantes reflexionen acerca de su Sueño Americano y que costaría convertir ese sueño en realidad. Luego, procure que los estudiantes averigüen cuánto deberían ahorrar cada semana durante determinado tiempo para hacer este sueño realidad.

Actividad del Tablero de Objetivos de Mi Sueño Americano (30 minutos)

Actividad # 5

El facilitador debe explicar a los participantes que crearán su propio Tablero de Objetivos del Sueño Americano. El facilitador debe haber completado su propio tablero de objetivos para compartir con los estudiantes, junto con las fotos incluidas en el PowerPoint a modo de ejemplo. Explique los principios del tablero de objetivos:

- La Actividad de Mi Sueño Americano ofrece una oportunidad para que las personas definan su Sueño Americano.
- La oportunidad de crear un tablero de objetivos, de ayudarlo a visualizar su sueño.
- Construye conocimiento durante las semanas restantes.
- ¡Explora la creatividad al desarrollar el Tablero de Sueños!

Hacer Contactos en su Comunidad: Orador Invitado (15 min.)

El facilitador presentará al orador: Un representante de la oficina del Tesoro del Estado o de una institución financiera para realizar un análisis del dinero.

El orador tendrá 10 minutos y seguirá el programa sugerido:

1. ¿De dónde proviene el dinero (moneda)?
2. ¿Cómo se protege el dinero?
3. ¿Cuál es el objetivo de su organización?

Permita 5 minutos para preguntas.

Asignación de Tarea para el Hogar y Conclusión (10 minutos)

El facilitador debe tomarse el tiempo para revisar la hoja de trabajo de presupuesto.

1. Complete la hoja de trabajo “Mi Plan de Gastos”, enumerando todo el dinero que gana (ingresos) a la izquierda y sume todo para poner el total al final. A la derecha anote todas las áreas en las que gasta dinero. Una vez más, sume todos sus gastos en esta columna y anote la suma al final. No debe completar todas las líneas, complete solo las que sean relevantes para usted.

Evaluación y Cierre (5 minutos)

El capacitador debe agradecer a los participantes por haber formado parte de la capacitación del día y felicitarlos por haber tomado sus dados pasos hacia la mejora de su bienestar financiero.

RECORDATORIO: Asegúrese de que los participantes completen la segunda mitad de la evaluación y recolecte las evaluaciones.

MÓDULO 1: DINERO

Tarea para el Hogar - Mi Plan de Gastos

Mis Ingresos		Mis Gastos	
		Gastos Fijos	
Salarios	\$ _____	Alquiler/hipoteca	\$ _____
Asistencia pública	\$ _____	Impuestos a la propiedad/ seguros	\$ _____
Manutención de hijos/cuota alimentaria	\$ _____	Recolección de basura	\$ _____
Intereses/dividendos	\$ _____	Cable	\$ _____
Seguro Social	\$ _____	Pago de tarjeta	\$ _____
Otros	\$ _____	Seguro del automóvil	\$ _____
Otros	\$ _____	Otros pagos de préstamos	\$ _____
		Seguro de salud	\$ _____
		Guardería	\$ _____

Gastos Flexibles

Ahorros \$ _____

Gas/aceite \$ _____

Electricidad \$ _____

Agua \$ _____

Teléfono/teléfono móvil \$ _____

Alimentos \$ _____

Transporte/combustible \$ _____

Mantenimiento del
automóvil \$ _____

Educación \$ _____

Gastos personales \$ _____

Caridad/donaciones \$ _____

Otros \$ _____

Ingresos totales \$ _____

Gastos Totales \$ _____

MODULE 1: MONEY

Herramientas y Recursos

Los siguientes son herramientas y recursos adicionales para mejorar el conocimiento de los asistentes para el Módulo 1.

MyMoney.gov

<http://www.mymoney.gov/Pages/default.aspx>

Practical Money Skills [Habilidades Monetarias Prácticas]

<http://www.practicalmoneyskills.com>

<https://www.nalcab.org/family-financial-capability/>

Módulo 2: Capacidad Financiera y Acceso a Servicios Financieros

Bienvenidos al Módulo 2 – **Capacidad Financiera y Acceso a Servicios Financieros**. El Módulo 2 presenta a los participantes la importancia de elegir productos y servicios accesibles para los consumidores en función de sus necesidades individuales. Los temas incluyen qué y dónde se ofrecen servicios y productos financieros, los principios básicos de las cuentas de depósito y servicios de préstamos, y cómo evitar pagar demasiado por servicios.

Objetivo:

- Presentar a los participantes los productos y servicios financieros.

Valor de este Módulo:

Mito: Solo necesito una cuenta corriente porque recibo la Seguridad de Ingreso Suplementario (SSI, por sus siglas en inglés) y/o Seguro por Discapacidad del Seguro Social (SSDI, por sus siglas en inglés).

Realidad: Hay maneras de ahorrar dinero mientras que recibe beneficios públicos. Hay recursos disponibles para ayudarle a ahorrar dinero, una cuenta de ahorros es una de esas herramientas y otra es una cuenta NC ABLE.

MÓDULO 2: CAPACIDAD FINANCIERA Y ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS

Preparación para el Facilitador

Preparación para el Facilitador:

- Antes de presentar el Módulo 2 Capacidad Financiera y Acceso a Productos y Servicios Financieros, el facilitador debe revisar los siguientes sitios web:
 - www.northcarolinasaves.org
 - www.bankrate.com
 - <http://ablenrc.org/>
 - <https://www.nctreasurer.com/able/Pages/NC-ABLE-Program-Frequently-Asked-Questions.aspx>
 - Cree una Red de Seguridad para Eventos Inesperados de la Vida:
 - <https://vimeo.com/191164771>
- Revise los siguientes materiales:
 - Credit Builders Alliance: Banking the Unbanked [Bancarización de quienes no tienen cuentas bancarias]
 - MoneySmart Módulo 1: Bank on It [Cuenta con Ello]
 - Plantilla Modelo de Cuentas Seguras de la Federal Deposit Insurance Corporation [Corporación Federal de Seguro de Depósitos] (FDIC, por sus siglas en inglés)
- Revise la presentación de PowerPoint del Módulo 2
- Completar personalmente todas las actividades del Módulo 2

Reunir:

- Laptop y proyector LCD
- Hoja de asistencia
- Caballete y rotafolios
- Marcadores
- Presentación de PowerPoint (haga copias para distribuir las a los asistentes)
- Agenda (haga copias para los asistentes)
- Actividades (haga copias para los asistentes)
- Asignación de tarea para el hogar (haga copias para los asistentes)
- Evaluación (haga copias)

MÓDULO 2: CAPACIDAD FINANCIERA Y ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS

Antes y después de la prueba

Lugar de la sesión: _____

Fecha de la sesión: _____

Capacitadores _____, _____, _____

Nombre del participante (opcional): _____

Por favor, complete esta sección antes de comenzar con esta sesión de capacitación.

1. ANTES de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Capacidad Financiera	5	4	3	2	1
b. Money Smart	5	4	3	2	1
c. Cuenta Corriente	5	4	3	2	1
d. Cuenta de Ahorros t	5	4	3	2	1
e. Tarjetas de Débito	5	4	3	2	1



El resto del formulario será completado al final de esta capacitación.

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
2. Las discusiones grupales fueron:	5	4	3	2	1
3. El capacitador (nombre) _____ fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **capacitador**:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
4. El material de capacitación fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **material de capacitación**:

5. Recomendaría esta capacitación a otras personas: _____ Sí _____ No

6. ¿Qué parte de esta capacitación fue la más enriquecedora para usted y por qué?

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
7. La calidad general de la capacitación fue:	5	4	3	2	1

Sugerencias y recomendaciones para mejorar la capacitación:

8. “**COMO RESULTADO**” de la capacitación:

PLEASE RATE YOUR KNOWLEDGE OF THE FOLLOWING TOPICS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Capacidad Financiera	5	4	3	2	1
b. Money Smart	5	4	3	2	1
c. Cuenta Corriente	5	4	3	2	1
d. Cuenta de Ahorros	5	4	3	2	1
e. Tarjetas de Débito	5	4	3	2	1

¡Gracias por sus comentarios!

MÓDULO 2: CAPACIDAD FINANCIERA Y ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS

Agenda

Introducción.....	10 minutos
Reseña, Objetivo y Resultados Esperados.....	5 minutos
Capacidad Financiera y Educación Financiera.....	40 minutos
<ul style="list-style-type: none">• Capacidad Financiera y Educación Financiera• ¿Qué información necesitan las Personas con Discapacidades para seleccionar los mejores servicios financieros?• Regla Número Uno: Páguese Usted Primero• Principios fundamentales de las cuentas de depósito y préstamos• ¿Qué es una Cuenta de Ahorros ABLE?• ¿Qué son las tarjetas prepagas?• Definir términos y derechos bajo las leyes• ¿Qué es ChexSystems?	
Actividad.....	20 minutos
<i>Autoreflexión:</i>	
<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué influye en mi decisión de abrir cuentas y qué preguntas tengo que hacer para tomar una decisión?• Cómo utilizo actualmente mi cuenta corriente: utilizar cheques, tarjetas de débito, efectivo y pagar tasas• Toma de decisiones acerca de créditos: alquilar vs. ser propietario estudio de caso de mobiliario	
RECESO.....	15 minutos
Hacer Contactos en su Comunidad: Oradores Invitados	30 minutos
Asignación de Tarea para el Hogar y Conclusión.....	10 minutos
<ul style="list-style-type: none">• Inscribábase en northcarolinasaves.org (en línea)• Comparar precios para una tarjeta de crédito (en línea y hoja de trabajo)• Actividad Completar mi Viaje al Banco	
Evaluación y Cierre.....	5 minutos

MODULE 2: FINANCIAL CAPABILITY AND ACCESS TO FINANCIAL SERVICES

Script for Trainer

Mi nombre es _____ Bienvenidos a nuestra tercera sesión del programa **Ascenso hacia la Estabilidad Financiera**. Hoy nos centraremos en nuestra capacidad financiera y veremos opciones de servicios financieros. Analizaremos nuestros propios hábitos, y también escucharemos a un miembro de la comunidad que ofrece servicios financieros.

Antes de comenzar, primero revisemos nuestra tarea para el hogar del Módulo 1. ¿Quién quisiera compartir su experiencia de crear su plan de gastos para la semana?

Empecemos hoy hablando de algunos servicios financieros comunes que podemos utilizar, y por qué necesitamos utilizarlos.

Miren la lista que figura en la diapositiva y díganme qué servicio utilizan, y por qué lo necesitan.

Gracias por compartir con el grupo.

Ahora vamos a pensar en nuestra propia situación individual, y en los bancos y cooperativas de crédito que pueden utilizar, o que pueden estar pensando en utilizar.

Actividad # 1

[Distribuya la hoja de trabajo: Mi Propio Comportamiento Financiero y cómo utilizar servicios financieros]

Guárdense para ustedes sus respuestas mientras piensan en esto—pueden pensar más acerca de esto mientras revisamos la información sobre capacidad financiera y escuchamos a nuestro orador.

Entonces, ¿qué significa capacidad financiera?

Capacidad financiera se define como una serie de comportamientos del consumidor que conllevan a mejoras tangibles en el bienestar financiero de una persona. Para personas con discapacidades existen medidas adicionales que una persona podría tener que tomar para mejorar su bienestar financiero. A continuación se ofrece una guía y medidas tangibles acerca de cómo se mide la capacidad financiera para personas con discapacidades.

La Capacidad Financiera se mide en función de si las personas con discapacidades:

- Se fijan o logran uno o más objetivo(s) de salud financiera
- Acceden o administran programas de beneficios públicos y asistencias laborales
- Administran gastos mensuales y deudas

- Administran créditos de forma adecuada
- Seleccionan y administran productos y servicios financieros
- Planifican y ahorran para el futuro
- Aumentan su conocimiento financiero y toman decisiones informadas con respecto a la salud financiera propia

Hoy analizaremos los tipos de productos y servicios financieros, los lugares donde se ofrecen productos y servicios financieros, cómo elegir el mejor servicio con tasas y cargos accesibles.

Tal como analizamos en la sesión anterior, el dinero afecta todos los aspectos de la vida, y es importante que cuando elegimos servicios financieros, estos sean accesibles y justos. El organismo gubernamental que se creó para que el mercado sea justo para los trabajadores estadounidenses se llama la Consumer Financial Protection Bureau [Oficina para la Protección Financiera del Consumidor], o CFPB (por sus siglas en inglés), para abreviar.

La CFPB define el bienestar financiero como aquel que incluye cuatro partes:

- Sentir que tiene control de tus finanzas
- La capacidad de afrontar una crisis financiera
- En camino de cumplir los objetivos
- Flexibilidad para hacer elecciones

Por lo tanto, lo opuesto a ser capaz financieramente, y experimentar bienestar financiero es ser financieramente vulnerable, cuando un gasto financiero inesperado puede impactarnos de forma negativa. Estamos aquí hoy para aprender cómo ser capaz, y evitar ser financieramente vulnerable.

¿Cómo puedo evitar ser vulnerable?

Instrúyase acerca de servicios financieros; esta serie los ayudará a obtener la información que todos necesitamos.

Fíjese objetivos y trabaje para cumplirlos.

Practique todos los meses. Lo que funciona para una persona no funciona para otra. Queremos ayudarle a aprender cómo controlar sus finanzas al tiempo que desarrolla sus capacidades y alentarle para que establezca hábitos que pueda poner en práctica todos los meses.

[Discusión: ¿Quién puede darme un ejemplo de un buen hábito financiero que pone en práctica todos los meses?]

Entonces, ¿qué tiene que saber acerca de los servicios financieros?

- Quién los ofrece
- Cuáles son los diversos productos
- Dónde se ofrecen
- Cómo comparar el servicio que necesita con lo que se ofrece

El campo de los servicios financieros ha explotado y en la actualidad, suelen ofrecerse servicios financieros dondequiera que vaya—incluyendo internet. Tradicionalmente, los servicios financieros solo se ofrecían en bancos y cooperativas de crédito. Hoy en día, se pueden obtener productos y servicios financieros en Walmart, tiendas multiservicio, oficina de correos, almacenes, comercios y en internet.

En nuestro tiempo de hoy nos centraremos en bancos y cooperativas de crédito. Esto es porque existen leyes que los bancos y las cooperativas de crédito deben cumplir y que protegen al consumidor. Esto no quiere decir que otros servicios financieros sean malos, solo que hay que tener cuidado. Daremos ejemplos más adelante.

¿Cómo cree usted que tomaría una decisión a la hora de elegir un servicio financiero? La mayoría de las personas dicen que buscarían ofertas, compararían servicios y precios. Tal como hablamos en la Sesión Uno, las elecciones con respecto al dinero suelen ser emocionales, y lo que realmente nos influye es

- ¿Qué tan amistosa es la gente?
- ¿Cuán fácil es de usar el servicio o lo conveniente que es para mi hogar?
- ¿Se me presentan muchas opciones lo que puede resultar abrumador, o se me presenta una o dos opciones limitadas en cuyo caso resulta más fácil a la hora de tomar una decisión?
- ¿Existen ciertas opciones predeterminadas que ofrece el producto? Un ejemplo de esto podría ser que cuando abre una cuenta corriente, automáticamente obtiene una cuenta de ahorros gratuita por un periodo de tiempo, quizá 12 meses. Transcurridos los 12 meses, podría ser una mejor decisión tener mi cuenta de ahorros en otro lado, o una elección de producto diferente, pero porque era una opción predeterminada automática, me quedo con ese producto año tras año y no me tomo el tiempo de rever las opciones que tengo, y mientras tanto, sigo pagando tasas.

Así que comencemos con lo que el banco denomina cuentas de depósito. Estas son cuentas como las cuentas corrientes, de ahorros o del mercado monetario en las que deposita dinero en el banco o cooperativa de créditos y tiene acceso al mismo más adelante.

Cuando pensamos acerca de cómo elegir una cuenta de depósito, tenemos que tener en cuenta nuestros hábitos y necesidades:

- ¿Cómo voy a utilizarla? ¿Necesito una red ATM nacional, o está bien si solo tengo ATM en mi ciudad? ¿Voy a depositar cheques en la cuenta, o solo tendré depósitos directos? ¿Cómo se va a conectar mi cuenta corriente, la que utilizo todos los días para pagar las cuentas, con mi cuenta de ahorros, la que utilizo para mis objetivos?
- ¿Necesito sucursales? Depositar cheques en mis cuentas o depositar efectivo suele significar un viaje hacia una sucursal. ¿Existen sucursales convenientes para mi hogar o trabajo?
- ¿Está asegurada? Las cuentas bancarias están aseguradas por la Federal Deposit Insurance Corporation [Corporación Federal de Seguro de Depósitos] (FDIC, por sus siglas en inglés) por hasta \$250,000 por titular de cuenta. Y la National Credit Union Association [Asociación Nacional de Cooperativas de Crédito] también asegura cuentas por hasta \$250,000. ¿Qué significa esto para usted? Que el depósito de su dinero está asegurado, en el caso de que el banco o la cooperativa de crédito quiebre. Por ejemplo, en una tarjeta

prepaga, como una tarjeta de regalo, usted utiliza dinero para agregarle valor a su tarjeta, pero si pierde la tarjeta, perdió el dinero. Esto no ocurre cuando tiene un seguro. Si pierde su tarjeta ATM, su dinero está protegido.

- ¿Tengo que obtener una protección contra sobregiros? Existen muchas opciones de protección contra sobregiros. Un sobregiro ocurre cuando se presenta un artículo, como por ejemplo un cheque, contra su cuenta de depósito, y usted no tiene suficiente dinero en su cuenta para cubrirlo. El banco le “devolverá el artículo” a quien lo presentó. Esto se conoce comúnmente como “cheque rebotado” y los bancos o las cooperativas de crédito cobran recargos por cheque rebotado, a veces hasta \$40 por cada artículo. Además, si la persona que presenta el artículo vuelve a depositarlo y lo rebotan por segunda vez, el recargo podría ascender a \$80 por un cheque. Existen otros cargos como consecuencia de un sobregiro y artículo devuelto, y la persona que presentó el artículo suele adicionar cargos también. Además, usted inicialmente emitió un cheque, que después le fue devuelto, para algo que todavía está debiendo. La protección contra sobregiros significa que usted estableció un procedimiento con su banco que le garantiza que no le devolverán artículos. Esto podría incluir una transferencia automática de su cuenta de ahorros a su cuenta corriente para cubrir el artículo, o una línea de crédito o tarjeta de crédito, en la que pida un préstamo a su banco para cubrir el artículo.

Es por eso que mientras que desarrollamos nuestra propia capacidad financiera, es importante saber cómo utilizamos nuestras cuentas, ya que su utilización determina el costo de la cuenta. Estos costos pueden incluir:

- gastos de transacción, tales como los gastos por sobregiros de los que hablamos recién, los gastos de mantenimiento mensuales, gastos de saldo mínimo, comisiones de cajeros automáticos (ATM), comisiones por retirar fondos, y más recientemente, algunos bancos le están cobrando a los clientes por cerrar cuentas si no las tienen abiertas por un período de tiempo mínimo.
- Hablaremos brevemente acerca de la necesidad de una cuenta de ahorros donde guarda su dinero para un objetivo futuro. Si tiene una cuenta corriente y/o de ahorros o cuenta de préstamos, es posible que pueda pagar tasas más bajas.
- Las cuentas que devengan intereses, como las cuentas de ahorros o certificado de depósito, son cuentas en las que usted acuerda acceder a su dinero con menos frecuencia, y para compensarlo por ello, el banco o la cooperativa de crédito pueden ofrecerle intereses. Los intereses que se le pagan de sus cuentas compensan el costo de las tasas que usted le paga a la institución financiera.

Hace un par de años, la FDIC (recuerden que es un organismo asegurador de depósitos en bancos) desarrolló lineamientos para bancos para ofrecer lo que ellos llaman, Cuentas Seguras. Estas cuentas son accesibles para los consumidores, con servicios mínimos adicionales, y están diseñadas para satisfacer las necesidades de los consumidores desatendidos.

Estas cuentas están pensadas para tener tasas y cargos transparentes que sean razonables y que estén aseguradas y protegidas por todas las leyes de protección al consumidor estatales y federales.

Para encontrar cuentas bancarias gratuitas o de bajo costo diríjase a:
<https://www.nerdwallet.com/checking-accounts>

Actividad # 2

[Distribuya la Plantilla Modelo de Cuentas Seguras de la FDIC a la que se hace referencia y revísela]

Hablamos acerca de las cuentas corrientes, y ahora queremos dedicar un poco de tiempo a hablar acerca de las cuentas de ahorros.

Las cuentas de ahorros se utilizan para los objetivos que usted se fija para usted mismo. El dinero de su cuenta de ahorros no se utiliza para pagar sus gastos mensuales.

Ejemplos de objetivos de cuentas de ahorros podrían ser:

- Ahorros de emergencia o contingentes— en caso de que algo ocurra, quiero poder hacer frente a una crisis financiera. Un buen comienzo es tener un fondo de contingencia de \$500.
- Objetivos específicos: muchos de nosotros compramos regalos para familiares y amigos, y ahorrar para esto durante todo el año es más fácil que recibir el golpe de repente a la hora de comprar regalos de cumpleaños, graduaciones o para las fiestas. Una cuenta de ahorros nos ayuda a administrarnos.
- Otro ejemplo es un objetivo a más largo plazo—por ejemplo, quiere ahorrar para gastos de matriculación para poder recibir más capacitación, o quiere comprarse un auto, o ahorrar para un pago inicial para una casa. Una cuenta de ahorros nos ayuda a separar nuestro dinero específicamente destinado a estos objetivos.

Las cuentas de ahorros devengan intereses. Eso significa que su cuenta gana intereses. Por ejemplo, si su cuenta de ahorros tiene un saldo de \$500 y la tasa de interés que se paga por su cuenta fue del 1% entonces, recibirá \$5.00 de intereses de su banco, y a fin de año tendría \$505 en su cuenta.

Las cuentas de ahorros también limitan la cantidad de transacciones realizadas en esa cuenta. Uno puede hacer un depósito en cualquier momento para una cuenta de ahorros regular, y las personas que más saben ahorrar hacen depósitos automáticamente el día de cobro. Muchas veces, se le cobrará un cargo por transacciones de retiro de fondos en una cuenta de ahorros cuando se excede la cantidad permitida.

Por lo general, los cheques son muy limitados en las cuentas de ahorros. Uno debe proporcionar documentos de retiro similares a los cheques, pero solo pueden utilizarse para transferir dinero de cuentas de ahorros a su cuenta corriente, o para presentar a un cajero por efectivo. Uno no puede hacer un cheque para una tienda para comprar algo como efectivamente puede hacerse con un cheque de una cuenta corriente.

Finalmente, las tarjetas de débito pueden o no ofrecerse en las cuentas de ahorros.

Hablaremos más acerca de préstamos al consumidor. Los préstamos al consumidor, cuando uno pide un préstamo a un banco, cooperativa de crédito o punto de venta al por menor, están regidos por una serie de leyes diseñadas para ayudarle a comprender el préstamo que le están ofreciendo. Existe divulgación de información estándar que la ley exige que se comparta con los consumidores.

En las cuentas de depósito, cuentas corrientes o de ahorros, certificados de depósitos, NO existe divulgación de información estándar, por lo tanto, depende del consumidor hacer preguntas específicas. La plantilla modelo de las Cuentas Seguras es una buena guía para ayudarlo a hacer esto.

Si está por adquirir una cuenta de depósitos, haga preguntas acerca de las tasas, las opciones de sobregiro, políticas de procesamiento y solución de conflictos. Las políticas de procesamiento rigen cuando tiene dinero disponible en su cuenta. Por ejemplo, su tía de California le envía un cheque por su cumpleaños. Si usted deposita el cheque en su cuenta, ¿tendré los fondos disponibles? ¿Existe una política de procesamiento diferente en base al monto del depósito? Entonces, si el cheque fue de \$25, podría tener disponibilidad inmediata, pero si es un cheque de \$250, podría tener crédito parcial hoy y crédito parcial mañana. ¿Qué ocurre si tengo un conflicto con una institución financiera? En los últimos años, en los contratos de cuentas que firman los consumidores cuando abren sus cuentas, los consumidores deben acordar la cláusula de “arbitraje forzoso”, que significa que usted renuncia a sus derechos a demandar a la organización, independientemente del daño que haya sufrido el consumidor.

Una fundación nacional, la Pew Charitable Trust, le está pidiendo a la CFPB que adopte normas estándares para la divulgación de información de cuentas de depósitos, para que los consumidores puedan comprar y comparar entre los bancos y cooperativas de crédito que están considerando. En la actualidad, esa comparación se hace más difícil porque la información está incrustada en un contrato de cuenta de múltiples páginas.

Ya hablamos de las cuentas de depósitos en instituciones financieras— qué son las tarjetas prepagas, y en qué se diferencian, aunque parezcan iguales— a las tarjetas de plástico (por ejemplo logo de Visa o MasterCard), y se usen de manera similar— se pasan en una tienda minorista.

Existen importantes diferencias:

- Las tarjetas prepagas pueden o no tener una cuenta asegurada por un banco detrás de ellas. Últimamente, muchas personas que no pudieron abrir cuentas en bancos o cooperativas de crédito utilizaron, en cambio, tarjetas prepagas.
- Es posible que no tengan protección en caso de robo o extravío.
- Las tasas pueden ser excesivas por recargarlas/hacer un depósito de valor en la tarjeta, por transferir dinero entre cuentas o por transferir dinero a otros países.
- Los consumidores pueden verse influenciados por el marketing en vez del precio y uso. NetSpend es el proveedor más grande de tarjetas prepagas, y se asocia con las estrellas de los medios de comunicación para ponerle nombre a sus tarjetas, pero pueden tener tasas altas para recargarlas, cargos de mantenimiento mensuales, entre otros cargos, con divulgaciones de información extensas y difíciles de leer. (ofrecer un ejemplo)

- De nuevo, el consumidor puede renunciar a sus derechos a demandar al emisor de la tarjeta, y tener un arbitraje forzoso. El arbitraje forzoso ocurre cuando dos partes se sientan y llegan a una solución de su conflicto, solo para las circunstancias del caso, AUNQUE muchos consumidores pudieran haber sido perjudicados por la práctica en conflicto. Las demandas colectivas, en cambio, requieren de cambios en la práctica por la institución financiera por “grupos” en los consumidores que pueden resultar perjudicados.

ChexSystems

Tal como mencionamos, es posible que los consumidores utilicen tarjetas prepagas porque no puede abrir cuentas de depósito en instituciones financieras. ¿Por qué una institución financiera rechazaría que un consumidor abra una cuenta? Por ChexSystems

¿Qué es ChexSystems?

Es una base de datos compartida por una red de instituciones miembros (bancos y cooperativas de crédito) que contribuye información acerca de cuentas corrientes y de ahorros cerradas.

Por ejemplo, un consumidor puede haber incurrido en gastos por sobregiros y no pudo pagarle al banco/cooperativa de crédito. Rebotaron cheques de forma regular. Después de un tiempo, dependiendo de la política de cada banco, la institución financiera cierra la cuenta para que no haya pérdidas adicionales para la institución financiera. Luego informan que el consumidor John Doe tenía una cuenta cerrada en el Banco XYZ en una fecha específica, por un motivo específico, con un saldo pendiente de \$X dólares.

Entonces, ChexSystems comparte esta información con sus miembros, y si John Doe ingresa a una organización miembro de ChexSystems e intenta abrir una cuenta, posiblemente lo rechacen. Es importante saber que ChexSystems no toma decisiones acerca de abrir o cerrar cuentas en nombre el banco, solo comparte información entre sus miembros. Cada banco/cooperativa de crédito toma sus propias decisiones en base a sus políticas propias.

Hablaremos acerca de Crédito en el Módulo 4 y las agencias de información crediticia.

ChexSystems es otro sistema de servicios financieros que ofrece información del consumidor. Como el crédito, es importante saber cuál es su propio registro de consumidor en ChexSystems, y solucionar cualquier conflicto lo antes posible para que su registro se mantenga limpio. Cuando una persona salda una cuenta incluida en CheckSystems, es posible que se le permita abrir una cuenta de segunda oportunidad. Eso posibilita que una persona demuestre que puede cumplir las normas de tener una cuenta corriente y con el tiempo, la persona podría utilizar otros productos en el banco o cooperativa de crédito. A continuación, pasaremos a una pregunta.

La respuesta: Depende. Las leyes federales exigen determinadas divulgaciones de información para que los consumidores sepan lo que están aceptando, pero las leyes estatales varían. Usted puede o no estar protegido contra prestamistas predatorios, dependiendo de quién es el prestamista, y la naturaleza del préstamo.

Antes del receso, hablaremos acerca de dos tipos diferentes de préstamos al consumidor: Cuentas de préstamo rotativo, como una tarjeta de crédito, y cuentas de préstamo a plazo, como el pago del auto.

En primer lugar, los préstamos rotativos.

Los préstamos rotativos le permiten adquirir bienes y servicios hoy, y pagarlos a tiempo, con flexibilidad para pagar una parte o toda la deuda.

Ejemplos son: visa, MasterCard, discover, target cards, tarjetas de tiendas como Penney's.

En una cuenta rotativa, el consumidor tiene un "límite de crédito", que es el monto máximo que puede pedir prestado.

También hay "pagos mínimos" que es el monto que usted DEBE reembolsar todos los meses. Los que conceden préstamos rotativos calculan el pago mínimo de diferentes maneras por lo que hay que asegurarse de leer la letra chica de la divulgación de información de la cuenta.

Tienen un porcentaje de tasa anual (APR, por sus siglas en inglés), aunque puede variar si aplican adelantos en efectivo o inscripciones especiales.

Como las cuentas de depósito, tienen tasas y términos especiales.

Es posible que cuenten con otros beneficios para el consumidor. Por ejemplo, los seguros de vida por viajes que se cargan a la tarjeta, o "puntos" que se obtienen por cada transacción, que pueden convertirse en efectivo o viajes, por ejemplo.

Las cuentas rotativas se informan a las agencias de información crediticia y le permiten a los consumidores acumular crédito. Para aumentar su puntuación de crédito con préstamos rotativos, mantenga su saldo por debajo del 30% del límite de crédito de su tarjeta. Hablaremos acerca de puntuación de crédito en el Módulo 4.

Aunque puedan parecer lo mismo, las tarjetas prepagas no permiten acumular crédito.

Es más fácil comparar precios para un crédito rotativo que con cuentas de depósito. Los Bancos y Cooperativas de crédito ofrecen información acerca de tarjetas de crédito en www.bankrate.com

Como hemos comentado, a diferencia de las cuentas de depósito, las leyes federales requieren una divulgación de información estándar que lleva el nombre del Senador Charles Schumer de Nueva York que promovió esta ley para los consumidores. El PowerPoint ofrece un ejemplo real de una divulgación de información muy sencilla—muchos préstamos rotativos tienen divulgaciones de información más complejas que esta, con esquemas de tasas múltiple.

El otro tipo de préstamo al consumidor que queremos incluir son los Préstamos a Plazo. Estos préstamos difieren de las cuentas rotativas. Le permiten adquirir bienes y servicios ahora, y pagarlos en un período de tiempo determinado.

Un ejemplo de un préstamo a plazo es el préstamo estudiantil, que se reembolsa en el transcurso de 10 a 30 años. El préstamo para la compra de un auto con un período de reembolso de 5 años es otro ejemplo.

Los préstamos a plazo tienen el mismo pago durante la vigencia del préstamo, a diferencia de los rotativos, que puede diferir.

Tienen una tasa porcentual, cargos, y condiciones, y es posible que tengan beneficios adicionales.

Por ejemplo, algunas instituciones financieras pueden ofrecer una cuenta corriente gratuita para cualquier cliente de préstamos a plazo.

Los préstamos a plazos acumulan crédito: los préstamos a largo plazo, que se pagan con el tiempo, aumentarán la puntuación de crédito.

Tanto instituciones financieras como tiendas pueden ofrecer préstamos a plazo. Estos suelen tener tasas de interés y cargos muy altos. Sin embargo, 90 días igual que en efectivo, puede ser una buena oferta, pero procure pagar por lo que está comprando (no seguro de vida sobre crédito o por discapacidad complementarios) y saber qué pasa si no paga en el plazo de 90 días.

Ahora mismo, va contra la ley de Carolina del Norte ofrecer préstamos del día de pago o préstamos sobre el título del auto. Estos préstamos son predatorios y atan a los consumidores a ciclos de deuda.

Como los Préstamos Rotativos, los Préstamos a plazo tienen divulgaciones de información precisas:

Porcentaje de Tasa Anual: Este es el costo del crédito, que se establece como un porcentaje anual. Ahora mismo, el APR máximo para préstamos al consumidor en Carolina del Norte es del 36%.

Cargos Financieros: Estos cargos se establecen en dólares e incluyen el costo del interés, y las tasas relacionadas con la financiación.

El monto financiado es el monto original que se prestó, y se establece en dólares. Incluye, por ejemplo, los impuestos sobre las ventas, y garantías extendidas especiales, u otros servicios.

Total de los pagos: Esto es lo que pagará, suponiendo que todos los pagos se hacen en el tiempo previsto.

Precio de venta total: Este es el costo total de su compra, incluyendo el pago inicial (que no se incluye en el acuerdo de financiación).

Estas son opciones de ahorro para personas que reciben un beneficio en base a sus necesidades que tiene un límite de recursos de \$2,000. Una Cuenta ABLE le permite a las personas que califican ahorrar hasta \$15,000 por año.

La Cuenta ABLE como Opción de Ahorros Protegida:

¿Qué es una cuenta ABLE?

Las cuentas ABLE son cuentas de ahorros con beneficios fiscales para personas con discapacidad y sus familias. Se crearon tras la aprobación de la Ley Stephen Beck, Jr. para Mejorar la Experiencia de Vida de 2014 (Achieving a Better Life Experience Act) más conocida como la Ley ABLE. El beneficiario de la cuenta es el titular y los beneficios de las cuentas están libres de impuestos.

Las aportaciones a la cuenta puede hacerlas cualquier persona (el beneficiario, familiares y amigos) utilizando efectivo tras el pago de impuestos. Las aportaciones no son deducibles en las declaraciones de impuesto sobre la renta, salvo en algunos estados que permiten deducciones por aportaciones a cuentas ABLE.

Por primera vez, las personas elegibles y sus familias podrán tener cuentas de ahorro ABLE que no afectarán su derecho a recibir SSI, Medicaid y otras ayudas públicas. En la legislación se establece además que las cuentas ABLE con ahorros de particulares “garantizarán el financiamiento de gastos relacionados con discapacidades en nombre de beneficiarios designados con discapacidades que complementarán, y en ningún caso suplantarán, los beneficios derivados de seguros médicos privados, SSI, el empleo del beneficiario ni de otros recursos”.

Conforme a la Ley ABLE, sólo pueden abrir esta cuenta quienes tengan una discapacidad significativa que haya sido diagnosticada antes de cumplir los 26 años de edad. Si cumple con los criterios de edad y está recibiendo beneficios del SSI y/o el SSDI, automáticamente tiene derecho a abrir una cuenta ABLE. Si no recibe beneficios del SSI o el SSDI, pero cumple con el requisito del comienzo de la discapacidad antes de los 26 años, tendría derecho a abrir una cuenta ABLE si cumple con la definición y los criterios del Seguro Social con relación a limitaciones funcionales significativas y obtiene un certificado de un médico autorizado. No es necesario que tenga menos de 26 años para abrir una cuenta ABLE. Puede tener más de 26 años siempre que su discapacidad haya comenzado antes de cumplirlos. El aporte total anual para todos los participantes, incluidos los familiares y amigos, es de \$15,000 por ejercicio económico. Los planes de Carolina del Norte tienen un límite de aporte máximo de \$420,000.

Sin embargo, la Ley ABLE establece algunas limitaciones adicionales para las personas con discapacidad que reciben el beneficio de SSI. Los primeros \$100,000 depositados en las cuentas ABLE no se toman en cuenta para el límite de recursos individuales de \$2,000 del SSI. Cuando una cuenta ABLE tenga más de \$100,000, el beneficio en efectivo del SSI se suspenderá hasta que la cuenta tenga menos de \$100,000. Es importante destacar que aunque el derecho a recibir el beneficio en efectivo del SSI queda suspendido, eso no tiene ningún efecto sobre el derecho a recibir u optar a recibir asistencia médica a través de Medicaid.

Un “gasto calificado por discapacidad” hace referencia a cualquier gasto relacionado con el beneficiario designado derivado de su vida con discapacidad. Estos gastos incluyen educación, vivienda, transporte, entrenamiento y apoyo para el empleo, tecnología asistencial, servicios de apoyo personal, gastos médicos, servicios administrativos y de administración financiera y otros gastos que ayuden a mejorar la salud, independencia y/o la calidad de vida

En caso de fallecimiento del beneficiario, el estado en el que vivió puede presentar una solicitud para reclamar todos o parte de los fondos disponibles en la cuenta equivalentes a la cantidad que el estado gastó en el beneficiario a través del programa estatal Medicaid. Esto

se conoce como la disposición de “reembolso de Medicaid” (Medicaid Pay-Back) y con la solicitud se podrían recuperar los gastos de Medicaid desde el momento en el que se abrió la cuenta. También es importante destacar que no todos los titulares de las cuentas ABLE podrán recibir ayuda de Medicaid, y por lo tanto, no se verían afectados por esta disposición de ningún modo. Por último, algunos estados han decidido, por medio de leyes estatales, no permitir que su programa Medicaid estatal presente una solicitud de reembolso tal como se describe más arriba, y por lo tanto, los titulares de las cuentas ABLE en esos estados no estarían sujetos a la disposición de Medicaid Pay-Back de la Ley ABLE.

Cuando el beneficiario calificado (la persona que es “titular” de la cuenta NCABLE) fallece, con los activos restantes de la cuenta ABLE: los activos de la Cuenta NCABLE pueden utilizarse para “reembolsar” cualquier plan de Medicaid estatal hasta el valor de los servicios Medicaid que se le proveían al beneficiario *después* de que se abrió la cuenta. El monto se calcula después de que 1) se pagan los gastos pendientes calificados por discapacidad, 2) después de que se pagan los gastos de funeral y entierro para el beneficiario calificado y, 3) después de que se descuentan las primas de Medicaid pagadas por el beneficiario.

Para conocer la información más actualizada acerca de las Cuentas ABLE diríjase a:

<http://ablenrc.org/> and <https://www.nctreasurer.com/able/Pages/NC-ABLE-Program-Frequently-Asked-Questions.aspx>

Special Needs Trust (Fideicomiso para Necesidades Especiales): Otro tipo de cuentas de ahorros protegidas es un Special Needs Trust. A partir de 13 de diciembre de 2016 una persona puede abrir una Cuenta Special Needs Trust a su nombre. Las disposiciones de cálculo de recursos de la ley de fideicomisos de SSI no aplican al fideicomiso **abierto a través de las acciones de la persona, padre/madre, abuelo/a, tutor legal, o un tribunal**. Para conocer más acerca de las normas de Administración del Seguro Social, diríjase a:

<https://secure.ssa.gov/poms.nsf/lnx/0501120200>

“El fideicomiso debe reembolsar por el/los Estado(s) que puede(n) haber brindado asistencia médica conforme al/a los plan(es) Estatales de Medicaid y no estén limitados a ningún Estado en particular. El reembolso de Medicaid tampoco puede estar limitado a ningún periodo en particular, es decir, el reembolso no puede limitarse al período posterior a la creación del fideicomiso”.

<https://secure.ssa.gov/poms.nsf/lnx/0501120203>

HACER CONTACTOS EN SU COMUNIDAD (30 minutos)

El capacitador presentará al Representante de un banco o cooperativa de crédito local.

ASIGNACIÓN DE TAREA PARA EL HOGAR Y CONCLUSIÓN(10 minutos)

- Inscríbase para ser un Ahorrador de Carolina del Norte. Fíjese un objetivo, piense cuánto quiere ahorrar, y comprométase a ahorrar y a reducir su deuda. Como ahorrador, recibirá un boletín informativo todos los meses con consejos para el consumidor.

Si no tiene cuentas bancarias, ahora, queremos que vaya a un banco y haga las siguientes preguntas:

Si actualmente no tiene cuentas de depósito, queremos que investigue tarjetas de crédito que se ajustan a sus necesidades. Diríjase a www.bankrate.com y lea acerca de las características de las tarjetas en línea.

Evaluación y Cierre (5 minutos)

El capacitador debe agradecer a los participantes por haber formado parte de la capacitación del día y felicitarlos por haber tomado los pasos hacia la mejora de su bienestar financiero.

RECORDATORIO: Asegúrese de que los participantes completen la segunda mitad de la evaluación y recolecte las evaluaciones.

Módulo 3: Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo y Ayuda Gratuita con la Preparación de la Declaración de Impuestos.

Bienvenidos al **Módulo 3 – Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo y Ayuda Gratuita con la Preparación de la Declaración de Impuestos**. El Módulo 3 presenta a los participantes el Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo (EITC, por sus siglas en inglés) e incluye quién es elegible para el crédito tributario y cómo las personas con discapacidades utilizan el EITC para mejorar su condición económica. Los participantes también aprenderán acerca de los sitios de Ayuda Voluntaria a los Contribuyentes (VITA, por sus siglas en inglés) en todo el estado donde se ofrece asistencia para preparar y presentar una declaración de impuestos de manera gratuita.

Objetivo:

- Ofrecer una reseña del Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo.
- Entender quién es elegible para el Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo.
- Identificar y entender cómo acceder a los servicios de ayuda gratuita con la preparación de la declaración de impuestos.

Valor de este Módulo:

Mito: *Por mi discapacidad, no tengo que presentar declaraciones de impuestos.*

Realidad: *Presentar declaraciones de impuestos y acceder a créditos tributarios calificados puede darle un reembolso que lo ayudará a construir su bienestar financiero.*

MÓDULO 3: CRÉDITO TRIBUTARIO POR INGRESO DEL TRABAJO Y PREPARACIÓN GRATUITA DE LA DECLARACIÓN DE IMPUESTOS

Preparación para el Facilitador

Preparación para el Facilitador:

- Antes de este taller, el facilitador debe leer los siguientes sitios web:
 - www.eitc.irs.gov
 - <https://www.irs.gov/es/spanish>
 - <https://www.irs.gov/pub/irs-utl/fact-sheet-2017-vita-tce-training-site-products.pdf>
 - <https://www.irs.gov/forms-pubs/disability-related-products>
 - www.realeconomicimpact.org
- Revisar la presentación de PowerPoint del Módulo 3.
- Completar personalmente todas las actividades del Módulo 3 para familiarizarse con cada actividad.
- Identificar e invitar a oradores para el segmento Hacer Contactos en su Comunidad.

Reunir:

- Laptop y proyector LCD
- Hoja de asistencia
- Caballete y rotafolios
- Marcadores
- Presentación en PowerPoint (haga copias en caso de que quiera distribuir las a los asistentes)
- Agenda (make copies if you would like to distribute to attendees)
- Actividades (haga copias de las hojas de actividades)
- Asignación de tarea para el hogar (haga copias)
- Evaluación (haga copias)

MÓDULO 3: CRÉDITO TRIBUTARIO POR INGRESO DEL TRABAJO Y LA PREPARACIÓN GRATUITA DE LA DECLARACIÓN DE IMPUESTOS

Evaluación antes y después de la prueba

Lugar de la sesión: _____

Fecha de la sesión: _____

Capacitadores _____, _____, _____

Nombre del participante (opcional): _____

Por favor, complete esta sección antes de comenzar con esta sesión de capacitación.

1. ANTES de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. El EITC	5	4	3	2	1
b. Elegibilidad para el EITC	5	4	3	2	1
c. Crédito reembolsable	5	4	3	2	1
d. Localizar un sitio VITA	5	4	3	2	1
e. El beneficio de un reembolso dividido	5	4	3	2	1



El resto del formulario será completado al final de esta capacitación.

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
2. Las discusiones grupales fueron:	5	4	3	2	1
3. El capacitador (nombre) _____ fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **capitador**:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
4. El material de capacitación fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **material de capacitación**:

5. Recomendaría esta capacitación a otras personas: _____ Sí _____ No

6. ¿Qué parte de esta capacitación fue la más enriquecedora para usted y por qué?

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
7. La calidad general de la capacitación fue:	5	4	3	2	1

Sugerencias y recomendaciones para mejorar la capacitación:

8. “**COMO RESULTADO**” de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. El EITC	5	4	3	2	1
b. Elegibilidad para el EITC	5	4	3	2	1
c. Crédito reembolsable	5	4	3	2	1
d. Localizar un sitio VITA	5	4	3	2	1
e. El beneficio de un reembolso dividido	5	4	3	2	1

¡Gracias por sus comentarios!

MÓDULO 3: CRÉDITO TRIBUTARIO POR INGRESO DEL TRABAJO Y PREPARACIÓN GRATUITA DE LA DECLARACIÓN DE IMPUESTOS

Agenda

Introducción.....	10 minutos
Reseña, Objetivo y Resultados Esperados.....	10 minutos
Presentación en PowerPoint	30 minutos
• ¿Qué es un Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo?	
• ¿Por qué es Importante para Personas con Discapacidad?	
• ¿Qué es la Ayuda Voluntaria a los Contribuyentes?	
• ¿A Dónde Tengo que Dirigirme para Solicitar Ayuda?	
RECESO.....	15 minutos
Hacer Contactos en su Comunidad: Orador Invitado	30 minutos
Asignación de Tarea para el Hogar y Conclusión.....	10 minutos
Evaluación y Cierre	5 minutos

RECORDATORIO: Por favor, distribuya la evaluación de la parte uno del Módulo 3 ahora, durante la introducción. Asegúrese de que los participantes completen la segunda mitad de la evaluación al final de la sesión.

MÓDULO 3: CRÉDITO TRIBUTARIO POR INGRESO DEL TRABAJO Y PREPARACIÓN GRATUITA DE LA DECLARACIÓN DE IMPUESTOS

Guión para el Capacitador

Introducción (15 minutos)

Guión para el Capacitador (correspondiente a la Presentación de PowerPoint)

Mi nombre es _____. Bienvenidos a nuestro programa de capacitación **Ascenso hacia la Estabilidad Financiera**.

En la sesión de hoy nos centraremos en el Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo (EITC) y los servicios de ayuda gratuita con la preparación de la declaración de impuestos. Para beneficiarse del Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo o EITC, por sus siglas en inglés, debe presentar una declaración de impuestos al Servicio de Impuestos Internos (IRS, por sus siglas en inglés).

Como persona con discapacidad usted puede calificar para una o más deducciones y créditos tributarios, lo que puede significar que el gobierno le debe dinero.

Actividad # 1

Levante la mano si escuchó acerca del Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo

El año pasado, ¿presentó su declaración de impuestos a la IRS?

¿Quién lo ayudó a presentar una declaración de impuestos? Hagamos una lista de las personas o lugares que brindan asistencia para hacer presentaciones impositivas. [El Capacitador debe crear un cuadro en un rotafolios]

Ayuda con la preparación de la declaración de impuestos

1. Asesor de pago de impuestos
2. Familiar
3. Usted mismo
4. Sitios de Ayuda Voluntaria a los Contribuyentes

[Conclusión: El Capacitador indicará que existen opciones a la hora de recibir ayuda en la preparación. Algunos le costarán dinero. Otros son gratuitos y pueden ayudarle a ahorrar dinero]

Reseña, Objetivo y Resultados Esperados (10 minutos)

Guion para el Capacitador (correspondiente a la Presentación de PowerPoint)

En nuestra primera sesión aprendimos que la pobreza y la falta de recursos representan un gran desafío para muchas personas con discapacidades.

Hoy, aprenderemos acerca del Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo (EITC) como una herramienta importante que pueden utilizar las personas con discapacidades para mejorar su condición económica.

Este crédito tributario fue aprobado por primera vez en el Congreso en 1975 y ayuda a los trabajadores con bajos ingresos con o sin discapacidades.

Aprenderemos acerca de quién es elegible para el EITC y dependiendo del nivel de ingresos y el estado civil cuál es el monto del reembolso.

Aprenderemos también acerca de los Sitios de Ayuda Voluntaria a los Contribuyentes (VITA, por sus siglas en inglés) en todo el estado donde se ofrece asistencia para preparar y presentar una declaración de impuestos de manera gratuita. También aprenderemos acerca de recursos en línea para que pueda preparar su declaración de impuestos usted mismo de forma gratuita con la ayuda disponible por teléfono o chat en línea.

Finalmente, hablaremos acerca de la conexión entre el EITC y construir el bienestar financiero.

El EITC será la primera de varias estrategias que aprenderemos en las próximas sesiones de capacitación. El punto de partida para todas las estrategias de ahorro y generación de activos es el empleo. Ya sea en un trabajo de medio tiempo o tiempo completo, usted gana un ingreso.

Un ingreso del trabajo es un requisito para el Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo y otras estrategias que aprenderemos para aumentar las posibilidades de ahorro y generación de activos.

Al final de esta sesión de capacitación usted sabrá:

- si es elegible para el EITC
- cómo encontrar un lugar de ayuda gratuita con la preparación de la declaración de impuestos cerca de su domicilio;
- acerca de opciones sobre la utilización de su reembolso de impuestos.

Actividad # 2

[El Capacitador le hará al grupo una serie de preguntas y creará un cuadro en el rotafolios]:

1. Levante la mano si trabajó y obtuvo un ingreso en los últimos 12 meses
 2. Levante la mano si está trabajando 40 horas o más por semana actualmente
 3. Levante la mano si está trabajando 20 horas o más por semana actualmente
 4. Levante la mano si está trabajando 20 horas o menos por semana actualmente
 5. Levante la mano si tiene entre 25 y 64 años de edad
- Conclusión: Si tiene entre 25 y 64 años y no tiene hijos y ganó menos de \$15,010 en 2017 con trabajo medio tiempo o tiempo completo, entonces es potencialmente elegible a un reembolso de impuestos de hasta \$510.

Por favor, tenga en cuenta: El monto del ingreso es mayor si tiene hijos y está casado/a. Revise <https://www.irs.gov/credits-deductions/individuals/earned-income-tax-credit/eitc-income-limits-maximum-credit-amounts-next-year>

Presentación en PowerPoint (30 minutos)

El Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo (EITC)

- El Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo (EITC, por sus siglas en inglés) es un crédito impositivo reembolsable que reduce o elimina los impuestos que disminuyen o moderan el pago de los ingresos de personas o familias que trabajan.
- El Servicio de Impuestos Internos (IRS) administra el Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo (EITC). Para recibir un reembolso de impuestos de la IRS usted debe presentar una declaración de impuestos.
- El EITC fue aprobado por el Congreso en 1975 con la intención de compensar el costo de los impuestos de Seguro Social, brindar un incentivo al trabajo, y ayudar a las familias con bajos ingresos a ahorrar y general activos.

La IRS y el Instituto Nacional de Discapacidad dirigieron grupos de discusión con personas con discapacidades en determinadas ciudades de todo el país y llegaron a la conclusión de que las personas con discapacidades:

- Carecían de la confianza personal para entender acerca de impuestos y presentación de impuestos;
- Tenían miedo de perder beneficios públicos (Seguridad de Ingreso Suplementario y Medicaid) si presentaban una declaración de impuestos y recibían un reembolso.

En una encuesta de Harris/National Organization on Disability de personas con discapacidades en todo el país, los resultados arrojaron que las personas con discapacidades, en comparación con sus pares sin discapacidad:

- Tenían menos probabilidad de reclamar beneficios impositivos favorables; y
- Tenían menos conocimiento de los beneficios impositivos posibles para los que eran elegibles.

El conocimiento es poder a la hora de tomar decisiones informadas. Vamos a aprender acerca de las normas básicas de elegibilidad para el EITC y cómo puede reclamar.

El EITC es el programa de asistencia federal más importante para las personas y familias de bajos ingresos. El EITC ayuda a más de 15 millones de trabajadores de bajos recursos cada año.

Hechos básicos acerca de EITC

- Debe tener un número de Seguro Social válido para trabajar.
- Debe tener ganancia percibida.
- Debe tener al menos 25 años y menos de 65.
- Debe haber ganado más de \$15,010 en el 2017 año calendario si era soltero/a.
- Debe haber ganado no más de \$20,600 para parejas casada sin hijos.
- | Si es soltero/a con grupo familiar que incluye un hijo calificado el límite de ganancias es de \$39,617 (\$45,207 para cónyuges que presentan declaración conjunta) o una persona de estado civil soltero con un grupo familiar que incluye dos hijos el límite es de \$45,007 (\$50,597 para cónyuges que presentan declaración conjunta) o una persona de estado civil soltero con un grupo familiar que incluye tres o más hijos el límite es de \$48,340 (\$53,930 para cónyuges que presentan declaración conjunta).
- Para ser elegible al EITC debe ganar no más de \$3,450 en ingresos por inversiones.
- Para una persona soltera y sin hijos y de al menos 25 años de edad, el crédito solo producirá un reembolso de impuestos de entre \$2 y \$510.

Por favor, tenga en cuenta que si un hijo de un contribuyente tiene una discapacidad, no se exige el requisito de edad. Para más información, diríjase a: <https://www.irs.gov/credits-deductions/individuals/earned-income-tax-credit/qualifying-child-rules>

El EITC es un crédito reembolsable. Lo que eso significa es que, se basa en su ingreso, incluso si no tiene obligación tributaria, usted recibirá un reembolso de impuestos.

Incluso sin obligación tributaria; una persona debe presentar una declaración de impuestos. Sin la presentación, no puede recibir un reembolso de impuestos del EITC.

Impacto en otros Beneficios

- El EITC y todo reembolso de impuestos federales no cuentan como ingreso percibido y, en consecuencia, no impactan en la elegibilidad para SSI y otros beneficios financiados federalmente incluso Medicaid.

- El EITC y cualquier reembolso de impuestos federales no cuentan como recurso para un período de 12 meses siguientes al mes de recepción, para SSI y cualquier beneficio público financiado federalmente.

Los Cinco Mitos del EITC

1. Tiene que estar casado y tener hijos para ser elegible. Falso
2. Tiene que deber impuestos para ser elegible. Falso
3. No tiene que hacer una presentación para que le devuelvan impuestos. Falso
4. El reembolso del EITC impactará en mis otros beneficios públicos. Falso
5. Tiene que ser empleado de otra persona (no puede ser empleado autónomo). Falso

No se Reclama el EITC

En todo el país, se estima que casi 1 millón de personas con discapacidades no solicitan el EITC.

Ayuda a los Contribuyentes

- La División de Stakeholders Partnerships Education and Communication [Asociaciones de grupos de interés en educación y comunicación] (SPEC, por sus siglas en inglés) de la IRS se encarga de la difusión a personas y familias elegibles para ayudarlos con la preparación de la declaración de impuestos.
- En 350 comunidades de todo el país, la IRS está trabajando con diferentes asociaciones de la comunidad para establecer Sitios de Ayuda Voluntaria a los Contribuyentes (VITA) para ayudar con la preparación de su declaración de impuestos y reclamar el EITC.
- Llame al 2-1-1 para encontrar un sitio de ayuda gratuita para la preparación de la declaración de impuestos en su área.
- También puede llamar al Servicio de Impuestos Internos al 1-800-906-9887 para encontrar su sitio de preparación de la declaración de impuestos cerca de usted.
- También existen opciones para preparar sus propias declaraciones de impuestos gratuitas en línea con una herramienta de auto preparación fácil de usar, como por ejemplo <http://www.unitedway.org/myfreetaxes/>. Esta opción le permite contestar una serie de preguntas en línea con ayuda disponible a través de chats y servicio de asistencia telefónica.

Reclamo del EITC Retroactivo

Si solicita el EITC por primera vez, usted puede solicitar un reclamo del crédito por un período retroactivo de tres años..

Por ejemplo, puede reclamar el EITC para el año 2017 y también para 2016, 2015 y 2014.

Caso Práctico

- Mary Williams no está casada y ni tiene hijos. Tiene 35 años. Tenía un trabajo de medio tiempo en 2014, 2015 y 2016. Actualmente Mary recibe beneficios de la SSI.
- En cada uno de los tres años, Mary ganó \$5,000.

- Las ganancias de Mary le darían derecho a recibir un reembolso de impuestos de \$384 al reclamar el EITC.
- Mary no hizo las presentaciones de declaración de impuestos en los últimos dos años porque no tenía obligación tributaria.
- Dado que el EITC puede reclamarse de manera retroactiva, Mary ahora puede presentar al IRS una declaración de impuestos por los tres años y recibir el reembolso de más de \$1,150.

Reembolso Dividido

- Si usted fuera Mary, obtener un cheque por \$1.150 es mucho dinero. Tiene que tomar decisiones.
- Desde 2006, los contribuyentes pueden dividir sus reembolsos de impuestos en tres cuentas separadas.
- Puede hacer que una parte de su reembolso se deposite directamente en su cuenta de ahorros.
- El reembolso dividido le facilita ahorrar una parte de su reembolso del EITC. Un nuevo Formulario 8888 presentado con su declaración de impuestos le permite al contribuyente que declara los impuestos proporcionar el nombre de la institución financiera y la cuenta personal y números de cuenta bancaria.

Más información

- Más de 18 millones de personas en todo el país ya se benefician del EITC.
- Para obtener más información acerca del EITC, visite el sitio web de la IRS – www.eitc.irs.gov

Créditos y Deducciones Tributarias Especiales para Personas con Discapacidades:

Además del EITC, existen créditos y deducciones tributarias especiales para grupos familiares que tengan una persona con discapacidad. Para aprender más diríjase a:

<https://www.irs.gov/publications/p907>

Real Economic Impact Network [Red de Impacto Económico Real]

- La IRS se está acercando a la comunidad con discapacidades a través de asociaciones locales, estatales y nacionales.
- Junto con el National Disability Institute, se creó el Real Economic Impact Tour [Tour de Impacto Económico Real] para llegar a los contribuyentes de bajos ingresos con discapacidades. (Hoy en día el Real Economic Impact Tour se conoce como Real Economic Impact Network)
- En 2014, más de 500,000 personas con discapacidades fueron asistidas en más de 100 ciudades con la preparación gratuita tributaria. Se recibieron más de \$400 millones en reembolsos de impuestos.
- Para aprender más acerca del Real Economic Impact Network, visite el sitio web www.realeconomicimpact.org

Conclusión

- El EITC es una herramienta importante para aumentar sus activos.
- Con la opción de reembolso dividido, puede escoger inmediatamente colocar parte de su reembolso en su cuenta de ahorros y comenzar a ganar más dinero para su objetivo específico de generación de activos.

Hacer Contactos en su Comunidad:

Oradores Invitados (30 minutos)

Invite al orador invitado de la IRS o del EITC/Coalición Tributaria local/regional para hablar acerca de su trabajo con el EITC y acerca de cómo utilizar el programa VITA.

Quiero presentarles al/a la Sr./Sra. _____, que le contarán más acerca de los esfuerzos de difusión en nuestra comunidad para dar a conocer mejor el EITC y para brindar ayuda gratuita con la preparación de la declaración de impuestos.

Programa para el Orador:

- A. Historia de la Coalición EITC en la comunidad
- B. Actividades actuales relacionadas con el marketing, difusión y VITA
- C. Ubicación de los sitios VITA
- D. Documentación necesaria para preparar las declaraciones
- E. Conexión con las oportunidades de ahorro y generación de activos (reembolso dividido)
- F. Preguntas

Ejercicio del Reembolso Dividido (10 minutos)

Actividad # 3

Ejercicio liderado por el Capacitador

Hemos aprendido acerca de la oportunidad de reembolso dividido. Su reembolso retroactivo se calculó en \$900, ¿qué opciones consideraría relacionadas con el gasto y el ahorro?

Por favor, escriba lo que decidiría hacer con \$900. [Permita 5 minutos]

¿Hay algún voluntario que quiera decirnos qué decisiones tomaría y por qué?

[Registre varias respuestas individuales en el rotafolios]

Conclusión: La decisión de ahorrar es el primer paso para obtener uno o más objetivos de activos. Recuerde la sugerencia del Módulo Dos: ¡Páguese Usted Primero! Fíjese objetivos de ahorros y generación de activos.

La próxima sesión se centrará en Cuestiones Crediticias.

Revisión de la Tarea para el Hogar (10 Minutos)

[El Capacitador hará las siguientes preguntas]

- ¿Visitó el sitio web de North Carolina Saves [Ahorros de Carolina del Norte]? ¿Asumió el compromiso de America Saves [América Ahorra]?
- ¿Visitó el sitio web del FDIC y revisó el módulo Money Smart sobre servicios bancarios?
- ¿Qué aprendió?
- ¿Alguien avanzó en la fijación de un objetivo de ahorro?
- ¿Para qué está ahorrando?
- ¿Cuánto tiene que ahorrar?
- ¿Cuánto tratará de ahorrar semanalmente?
- ¿Se pagará usted mismo primero?

Asignación de Tarea para el Hogar y Conclusión (10 minutos)

1. Diríjase a <https://www.unitedway.org/myfreetaxes> o Llame al 2-1-1 de la Línea del Social Services Directory y pregunte cuál es el Sitio Voluntario del Impuesto a las Ganancias(VITA) más cercano. Haga contactos con el sitio para aprender más acerca de la asistencia disponible. O visite <http://www.irs.gov/Individuals/Free-Tax-Return-Preparation-for-You-by-Volunteers> para encontrar el VITA más cercano. Complete el folleto Encontrar un Sitio VITA.
2. Visite <http://www.unitedway.org/myfreetaxes/> para ver si califica para utilizar la preparación tributaria gratuita en línea y si es una opción viable para usted.
3. Visite el sitio web de Real Economic Impact Network (www.realeconomicimpact.org) para aprender más acerca de Real Economic Impact Network. Prepárese para hablar de una cosa que aprendió del sitio web.
4. Visite los módulos del plan Money Smart de la FDIC en “To Your Credit” y “Charge It Right”.

Evaluación y Cierre (5 minutos)

El capacitador debe agradecer a los participantes por haber formado parte de la capacitación del día y felicitarlos por haber tomado los pasos hacia la mejora de su bienestar financiero.

RECORDATORIO: Asegúrese de que los participantes completen la segunda mitad de la evaluación y recolecte las evaluaciones.

MÓDULO 3: CRÉDITO TRIBUTARIO POR INGRESO DEL TRABAJO Y PREPARACIÓN GRATUITA DE LA DECLARACIÓN DE IMPUESTOS

Actividad– Ejercicio de Reembolso Dividido

Hemos aprendido acerca de la oportunidad de reembolso dividido. Su reembolso retroactivo se calculó en \$900, ¿qué opciones consideraría relacionadas con el gasto y el ahorro?

Acabo de recibir un reembolso retroactivo de \$900 del Servicio de Impuestos Internos (IRS).

Con mis \$900, planeo:

MÓDULO 3: CRÉDITO TRIBUTARIO POR INGRESO DEL TRABAJO Y PREPARACIÓN GRATUITA DE LA DECLARACIÓN DE IMPUESTOS

Tarea para el Hogar– Encontrar un Sitio VITA

¿Qué significa VITA?

Llame al 2-1-1 de la Línea del Social Services Directory de Carolina del Norte y pregunte cuál es el Sitio Voluntario del Impuesto a las Ganancias (VITA) más cercano. Si el 2-1-1 no funciona en su área llame a la United Way Office más cercana y pregunte la ubicación de VITA más cercana o diríjase a: <https://www.unitedway.org/myfreetaxes>

El Sitio VITA más cercano a mi hogar es (escribir la dirección acá abajo)

El número de teléfono es: _____

El horario de atención es:

El Sitio VITA que elegí ofrece los siguientes servicios:

MÓDULO 3: CRÉDITO TRIBUTARIO POR INGRESO DEL TRABAJO Y PREPARACIÓN GRATUITA DE LA DECLARACIÓN DE IMPUESTOS

Herramientas y Recursos

Los siguientes son herramientas y recursos adicionales para mejorar el conocimiento de los asistentes:

Servicio de Impuestos Internos (IRS)

www.etc.irs.gov

<https://www.irs.gov/es/spanish>

Real Economic Impact Network del National Disability Institute

www.realeconomicimpact.org

MyFreeTaxes

www.myfreetaxes.com

National Earned Income Tax Credit Outreach Campaign [Campaña Nacional de Difusión de Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo]

<https://www.irs.gov/credits-deductions/individuals/earned-income-tax-credit/etc-income-limits-maximum-credit-amounts-next-year>

<http://www.unitedway.org/myfreetaxes/>

<https://www.irs.gov/publications/p907>

Módulo 4: Cuestiones Crediticias

Bienvenidos al Módulo 4 **Cuestiones Crediticias**. El Módulo 4 presenta a los participantes la importancia del crédito y de su perfil de crédito personal. Este módulo cubre las diversas formas en las que se usan los perfiles de crédito en la vida diaria, incluyendo una introducción a informes y puntuaciones de crédito. Este módulo identifica de qué consta una puntuación de crédito, y cómo las buenas puntuaciones de crédito ayudan a una persona a ahorrar dinero. Por último, nos ocuparemos de la gestión de deuda con información acerca de evitar estafas.

Objetivos:

- Comprender la importancia del crédito
- Por qué necesitamos el crédito
- Estrategias sobre cómo establecer el crédito
- Comprender su perfil de crédito: informes de crédito y fundamentos de la puntuación de crédito

Valor de este Módulo:

Mito: Una puntuación de crédito solo es importante si planeo pedir prestado dinero.

Realidad: Una puntuación positiva afecta dónde vivimos, cuánto pagamos por el seguro del automóvil y, en algunos casos, nuestro empleo.

MÓDULO 4: CUESTIONES CREDITICIAS

Preparación para el Facilitador

Facilitator Preparation:

- Antes de la entrega del Módulo 4, Asuntos Crediticios, el facilitador debe analizar los siguientes materiales:
 - https://www.credit.org/nfcc/?gclid=EAlaQobChMlne2o8Z6j1wIVrr_tCh0UPA3cEAAyBCAAEgL41PD_BwE
 - www.experian.com/credit-education/credit-information.html?bcpid=65729168001&bclid=65756974001&bctid=6578214500
 - <https://www.bettermoneyhabits.com/improve-my-credit-score/start-building-credit.html>
 - <https://www.bettermoneyhabits.com/improve-my-credit-score/how-to-boost-your-credit-score.html>
 - <https://www.bettermoneyhabits.com/improve-my-credit-score/good-credit-score.html>
 - www.experian.com/credit-education/credit-information.html?bcpid=65729168001&bclid=65756974001&bctid=6578214500
 - Visite el sitio web *Hands on Banking [El futuro en tus manos]*: handsonbanking.org/ndi y la Guía del Instructor y Guía de Referencia Rápida en: <http://www.realeconomicimpact.org/financial-education/disability-reference-guides>.
- Revise la presentación de PowerPoint del Módulo 4
- Complete personalmente todas las actividades del Módulo 4

Reunir:

- Laptop y proyector LCD
- Hoja de asistencia
- Caballete y rotafolios
- Marcadores
- Presentación de PowerPoint (haga copias para distribuir las a los asistentes)
- Agenda (haga copias para los asistentes)
- Actividades (haga copias para los asistentes)
- Asignación de tarea para el hogar (haga copias para los asistentes)
- Evaluación (haga copias)

MÓDULO 4: CUESTIONES CREDITICIAS

Agenda

Introducción.....	10 minutos
Reseña, Objetivo y Resultados Esperados.....	5 minutos
Cuestiones Crediticias Personales.....	40 minutos
• ¿Por qué el crédito es importante?	
• ¿Por qué las personas con discapacidades necesitan crédito?	
• El crédito afecta su vida, además de cuando pide prestado dinero.	
• ¿Cómo establezco el crédito?	
• Su perfil crediticio: informes de crédito y fundamentos de la puntuación de crédito	
• ¿Qué hacer cuando aparecen los cobradores o llegan los avisos de pago por correo?	
Actividad.....	15 minutos
• Financiamiento con crédito para un electrodoméstico: Cuánto paga una persona con buen crédito y cuánto paga una persona con mal crédito.	
RECESO.....	15 minutos
Hacer Contactos en su Comunidad: Oradores Invitados	30 minutos
Asignación de Tarea para el Hogar y Conclusión.....	10 minutos
• Autoevaluación de mi perfil de crédito	
• Autoevaluación de mis deudas	
Evaluación y Cierre.....	5 minutos

MÓDULO 4: CUESTIONES CREDITICIAS

Evaluación antes y después de la prueba

Lugar de la sesión: _____

Fecha de la sesión: _____

Capacitadores _____ , _____ , _____

Nombre del participante (opcional): _____

Por favor, complete esta sección antes de comenzar con esta sesión de capacitación.

1. ANTES de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Puntuación de Crédito	5	4	3	2	1
b. Perfil de Crédito	5	4	3	2	1
c. Puntuación FICO	5	4	3	2	1
d. Informe de Crédito	5	4	3	2	1
e. Tarjeta de Crédito Asegurada	5	4	3	2	1



El resto del formulario será completado al final de esta capacitación.

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
2. Las discusiones grupales fueron:	5	4	3	2	1
3. El capacitador (nombre) _____ fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **capitador**::

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
4. El material de capacitación fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **material de capacitación**:

5. Recomendaría esta capacitación a otras personas: _____ Sí _____ No

6. ¿Qué parte de esta capacitación fue la más enriquecedora para usted y por qué?

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
7. La calidad general de la capacitación fue:	5	4	3	2	1

Sugerencias y recomendaciones para mejorar la capacitación:

8. “**COMO RESULTADO**” de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Puntuación de Crédito	5	4	3	2	1
b. Puntuación de Crédito	5	4	3	2	1
c. Puntuación FICO	5	4	3	2	1
d. Informe de Crédito	5	4	3	2	1
e. Informe de Crédito	5	4	3	2	1

¡Gracias por sus comentarios!

MÓDULO 4: CUESTIONES CREDITICIAS

Guión para el Capacitador

Introducción

Mi nombre es _____. Bienvenidos a nuestra cuarta sesión de **Ascenso hacia la Estabilidad Financiera**. Hoy aprenderemos acerca de la importancia del crédito y los perfiles de crédito. Se incluyen varias formas en las que se utilizan los perfiles de crédito en la vida diaria. Cubriremos informes de crédito y puntuaciones de crédito, incluiremos en qué consiste una puntuación de crédito, y cómo el buen crédito puede hacerle ahorrar dinero. Por último, nos ocuparemos de la gestión de deuda con información acerca de evitar estafas.

Pero primero, quisiera revisar nuestra tarea para el hogar del Módulo 3. ¿A quiénes les gustaría compartir su experiencia a la hora de identificar un sitio VITA en su área?

Reseña, Objetivo y Resultados Esperados (5 minutos)

Actividad # 1

Comenzaremos con una pregunta para todo el grupo:

Verdadero o Falso: una puntuación de crédito solo es importante si planeo pedir prestado dinero.

Discusión: Díganos por qué respondió de esa forma.

La respuesta es Falsa: el crédito es importante para todas las personas, incluyendo personas con discapacidad, y una puntuación de crédito solo es una parte de nuestro perfil de crédito.

Presentación en PowerPoint (40 minutos)

Comencemos hablando acerca de qué queremos decir cuando hablamos de crédito.

Si decimos que estamos comprando algo con crédito, queremos decir que compramos bienes y servicios hoy, y los pagamos con el correr del tiempo.

Cuando decimos que tenemos crédito malo o bueno nos referimos a nuestro perfil de crédito, que se desarrolla con el tiempo, en base a hábitos al gestionar nuestro crédito. En la sección 2, aprendimos acerca de dos tipos de préstamos - rotativo o a plazos. Hoy aprenderemos cómo estos préstamos afectan su crédito.

Las Instituciones Financieras se refieren a las 4 C del crédito:

- Capacidad-¿tiene la capacidad de devolver el préstamo que está solicitando, tanto ahora como en el futuro?
- Capital—esta es otra forma de mirar su situación financiera general. ¿Cuál es el valor de sus activos y de su red de valor? Sus activos son su propiedad, y el valor de su red es sus activos menos su pasivo. Entonces, usted puede tener muchos activos, pero si tiene demasiadas deudas, el valor de su red será bajo, o incluso podría ser negativo.
- Carácter: ¿cómo ha pagado sus cuentas en el pasado? ¿Ha hecho los pagos a tiempo, tal como lo ha prometido?
- Colateral: es específico al préstamo que está solicitando, ¿tiene alguna propiedad o activo que puede utilizar como garantía para el préstamo? Un ejemplo de esto es un préstamo para un automóvil. Si está solicitando dinero prestado para comprar un automóvil, el mismo automóvil será la garantía de ese préstamo. Si no realiza los pagos del préstamo del automóvil, el banco podrá tomar el automóvil y venderlo para satisfacer la deuda; en general, no saldrá la deuda completa con la venta del automóvil.

El crédito se utiliza para pedir prestado dinero, pero también se utiliza para una amplia variedad de objetivos en la vida, y a continuación le presentamos una breve lista de alguno de ellos:

- Empleo - en general los empleadores revisan los informes de crédito de los candidatos durante el proceso de contratación, y también pueden analizar otras cuestiones de los antecedentes de la persona.
- Póliza de seguros - las compañías de seguros generalmente verifican el crédito para responder dos preguntas: Es su crédito lo suficientemente bueno como para que ellos consideren que usted pagará las primas de sus pólizas, y en segundo lugar: si usted no tiene buen crédito, pagará mucho más en primas que otra persona con buen crédito.
- Alquileres - los propietarios utilizan el crédito para determinar a quién le alquilan sus propiedades.
- Servicios Básicos: Las personas con buen crédito pueden abrir cuentas de agua y electricidad, o incluso teléfono móvil sin pagar depósito. Las personas sin buen crédito pagarán un depósito.
- Emergencias: Usted puede tener una emergencia en la que necesite pedir prestado dinero, y tener buen crédito le garantizará poder hacerlo. Por ejemplo, a usted no le alcanzan sus ahorros para pagar por la reparación de su auto. A usted le gustaría poder obtener una tarjeta de crédito para pagar la reparación. El buen crédito garantiza que usted podrá hacerlo.
- Comodidad: Las tarjetas de crédito, por ejemplo, en general se utilizan como una forma cómoda de gestionar el dinero, y pueden preferirse para algunas compras, como viajes, hoteles o alquiler de autos.
- Compras grandes: automóviles y casas. Sin buen crédito, es posible que usted no pueda hacer grandes compras, y si puede, serán mucho más costosas para usted.
- Pedir prestado dinero a una tasa de interés razonable. Realizaremos una actividad que le demostrará los beneficios de pedir prestado dinero a una tasa de interés razonable, con buen crédito.

Luego, hablaremos acerca de la Puntuación de Crédito y los Informes de Crédito, que componen su perfil de crédito personal.

Actividad # 2

Verdadero o Falso: Si alguna vez tuvo una mala puntuación de crédito, nunca podrá revertirla.

La respuesta es: Falso.

Su puntuación de crédito es una captura de cómo se ve su crédito en determinado momento. Su puntuación de crédito cambia en forma gradual, en base a cómo usted maneja el crédito.

Verdadero o Falso: Una gran puntuación de crédito le garantiza obtener préstamos.

Falso. Tal como lo hablamos, el crédito es solo uno de los factores que los prestamistas utilizan para tomar decisiones crediticias. También se consideran otros factores, como los ingresos y/o las garantías (colaterales).

Cuando los prestamistas hablan acerca de su perfil de crédito, en general hablan de dos cosas: su puntuación de crédito y su informe de crédito.

Miremos un vídeo de Experian sobre Cómo Establecer Buen Crédito.

<http://www.experian.com/blogs/ask-experian/video-how-can-i-establish-credit/>

El vídeo incluye al final un anuncio acerca de productos para la protección del robo de identidad, proteger mi ID. Existen muchos productos de este tipo en el mercado, de los cuales éste es uno. Hablaremos más al respecto en el Módulo 8: Proteger su Identidad.

Una puntuación de crédito es un número de entre 350-850, en el que 720-850 se considera excelente.

La puntuación de crédito más común se basa en FICO, sigla que proviene de Fair Isaac Company, que creó y calcula la puntuación de crédito FICO.

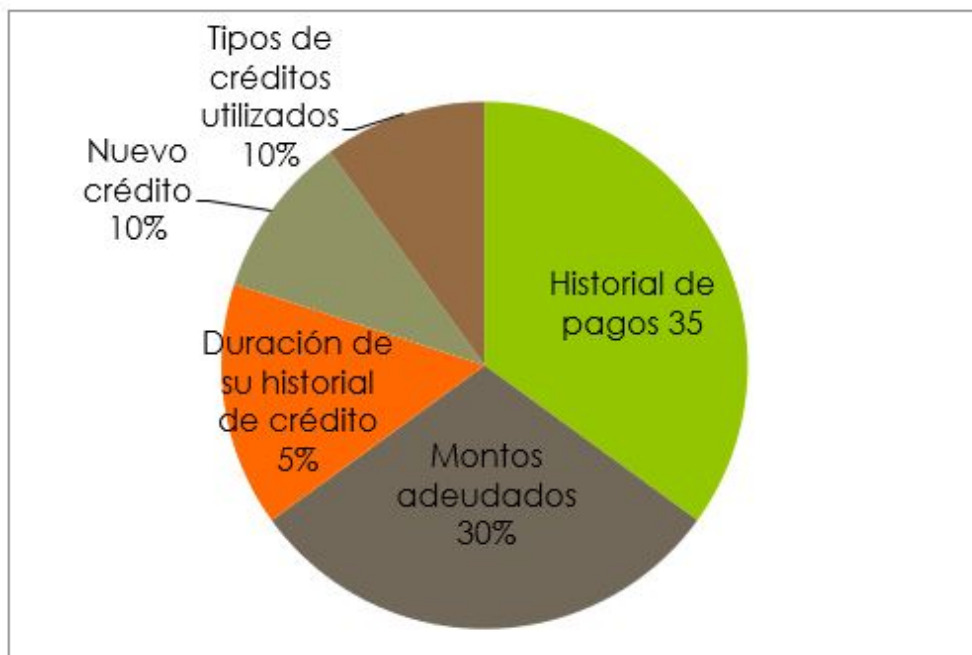
En el Módulo 2, servicios financieros, hablamos acerca de ChexSystems. ChexSystems solo tiene información negativa sobre los consumidores, entonces, si usted no está en ChexSystems, eso es algo positivo.

PERO las puntuaciones de crédito y los informes de crédito consideran información tanto negativa como positiva de los consumidores. La Puntuación FICO se calcula a partir de diversa información y se agrupa en cinco categorías.

Las cinco categorías de la Puntuación FICO son:

- Historial de Pagos: ¿Cómo ha pagado sus cuentas en el pasado? Esto representa 35% de su puntuación de crédito.

- Monto Adeudado: ¿Le otorgaron un monto demasiado grande y tiene demasiadas deudas o sus préstamos son acordes a su ingreso? Esto representa 30% de su puntuación de crédito.
- Duración de su historial de crédito: Si usted es nuevo en solicitar préstamos, o tiene pocos préstamos como para establecer un historial de pagos, esto impactará de manera negativa en su puntuación. La duración del historial de crédito representa 15% de su puntuación de crédito.
- Nuevo Crédito: Si usted ha tenido muchas consultas recientes sobre su crédito y ha abierto muchas cuentas nuevas, su crédito se verá negativamente afectado. Esto representa 10% de su puntuación de crédito. Una excepción a esto es cuando usted está realizando una compra mayor, como una casa o un auto. Si usted tiene muchas consultas sobre su crédito y luego realiza una compra grande dentro de los 30 días, su puntuación de crédito no se verá negativamente afectada. Por otro lado, demasiadas solicitudes de tarjetas de crédito afectarán de manera negativa su puntuación de crédito, con la presunción de que usted está teniendo problemas financieros si solicita múltiples tarjetas de crédito.



Ahora, usted tiene un par de opciones para estimar su puntuación de crédito. Algunas tarjetas de crédito ofrecen una puntuación de crédito sin costo junto con el resumen de la tarjeta, y también puede visitar <https://www.creditkarma.com/free-credit-score> para obtener una puntuación de crédito sin cargo. Credit Karma ofrece informes de TransUnion y Equifax, y además, usted deberá proporcionar información de identificación personal para confirmar que es la persona que dice ser. Cuando solicita su propio informe de crédito, esto no modifica su puntuación.

Los atrasos en los pagos de sus préstamos disminuirán su puntuación de crédito, pero establecer o reestablecer una buena reputación de pago a tiempo aumentará su puntuación.

A continuación, otra pregunta de evaluación:

¿Dónde puede obtener una copia sin cargo de su puntuación de crédito?

- A. <https://www.annualcreditreport.com/>
- B. www.freecreditreport.com
- C. Al escribir o llamar a tres agencias de información crediticia: Equifax, Transunion, y Experian

La respuesta correcta es A.

B. no es sin cargo, aunque se publicita en gran medida en televisión.

C. tampoco es sin cargo, aunque puede escribirles o llamarles.

La ley establece que cada consumidor tiene derecho a recibir una copia gratis de su informe de crédito cada doce meses.

A continuación encontrará información de contacto de las tres agencias de información crediticia (enumeradas en el PowerPoint). En este PowerPoint hemos incluido la línea directa de fraude. En el Módulo 8, Proteger su Identidad, usted aprenderá sobre el robo de identidad y si ha sido víctima de fraude o robo de identidad, le recomendamos comunicarse con las agencias de información crediticia para que tomen nota en su archivo de crédito.

Actividad # 3:

Discusión Abierta: ¿En qué difiere su puntuación de crédito de un informe de crédito?

Entonces, ¿qué es un informe de crédito?

Este informe incluye básicamente información demográfica sobre usted y su vida:

- Dónde trabaja
- Dónde vive
- Dónde ha vivido en el pasado
- Cómo paga sus facturas
- Registros públicos de si ha sido enjuiciado o sometido a un proceso de quiebra
- Incluye cobranzas y sentencias

En primer lugar, incluye información de identificación personal, por ej.:

- Nombre
- Número de Seguro Social
- Direcciones actuales y anteriores
- Número de teléfono
- Birth date Fecha de nacimiento
- Empleadores actuales y anteriores
- Si está casado, nombre del cónyuge

En segundo lugar, incluye un informe con su historial de crédito. El mismo incluye un registro de cuentas con diferentes acreedores.

- Indica cuánto crédito ha sido otorgado y
- Cómo lo ha devuelto.

En tercer lugar, un informe que incluye una lista de consultas de

- Acreedores y otras partes autorizadas que han
- Solicitado o recibido su informe de crédito.

En cuarto lugar, un informe que incluye información sobre su persona en

- Registros públicos, como cuentas de cobranza,,
- Quiebras, ejecuciones, gravámenes impositivos, juicios civiles, y demora en el pago de la manutención de hijos.
- Bankruptcies: Chapter 7 (regular income and repayment) or Chapter 13 (forfeiture of property) Bankruptcies have the most severe impact on your credit profile and stay on your records from 7 to 10 years.

Una sentencia es una orden de un tribunal que impone un gravamen sobre los bienes de un deudor, a modo de garantía para el cobro de una deuda de parte del acreedor. Permanece en el informe de crédito durante 7 años desde la fecha en que es dictada.

Una cuenta de cobranzas es una cuenta vencida y adeudada que ha sido entregada a un especialista para cobrar parte de la deuda o toda.

Por lo tanto, hemos hablado acerca del crédito y los préstamos de dinero, y de los diferentes tipos de deudas. Al desarrollar nuestra capacidad financiera, es importante comprender nuestras opciones cuando nos preparamos para una compra, para poder aprovechar nuestro dinero al máximo.

Analizar nuestro perfil de crédito puede ayudarnos a decidir si estamos preparados para pedir dinero prestado para una compra, o si preferimos otra opción. No cubriremos esto en detalle en el presente módulo, pero existen muchas fuentes que pueden ayudarlo a aprovechar al máximo su dinero para gastar lo menos posible en su compra y aún así hacer un buen negocio. Incluyen sitios Web y aplicaciones de compras, compra de cupones y descuentos.

Cuando esté listo para hacer una compra, puede pedir prestado dinero, o puede optar por una alternativa inteligente al préstamo, pero evite las alternativas más costosas.

Como analizamos en el Módulo 2, las Tarjetas de Crédito lo ayudan a comprar bienes y servicios ahora, y pagarlos con el correr del tiempo. Estas son deudas “rotativas”.

- Ejemplos: Visa, MasterCard, Discover
- Tiene pagos mínimos
- Tienen tarifas/gastos/términos porcentuales anuales

- Le permiten acumular crédito
- Algunas tienen recompensas
- Todas las “tarjetas plásticas” no son tarjetas de crédito. Las “tarjetas de cargo de marcas comerciales” tienen características similares y también permiten acumular crédito
- Las Tarjetas Plásticas de Débito y Tarjetas de Valor Almacenado/Prepagas no permiten generar crédito
- Para las puntuaciones FICO, se debe mantener un saldo pendiente menor a 30% del límite de crédito

Deuda a Plazo del Consumidor: le permite comprar bienes y servicios ahora, y pagarlos durante una cantidad de plazos fijos, por lo tanto son “deudas a plazo”.

- Ejemplos: Préstamos para estudiante a 10 - 30 años, préstamos para automóviles a hasta 5 años
- Tienen el mismo pago durante la vigencia del préstamo
- Tienen tarifas, gastos y términos porcentuales
- Pueden tener otros beneficios
- En una puntuación FICO, las deudas a más largo plazo, que se pagan con el tiempo, aumentarán la puntuación de crédito.
- Préstamos Hipotecarios: para la compra de una casa/bien inmueble.
- Muy importantes en la Puntuación FICO, y se requieren altas puntuaciones FICO para obtener financiación
- Los bancos, cooperativas de crédito y organismos de préstamo del gobierno que participan en la industria
- Se requieren empleo e ingresos estables para conseguir un préstamo hipotecario

Usted puede optar por una alternativa inteligente al préstamo:

Ahorros - fondos de emergencia, vacaciones, regalos, compras pequeñas especiales

- Primero realizar los pagos y luego ahorrar automáticamente el día de pago
- Plan de reserva - Algunos comercios reservarán su compra y le permitirán pagarla con el correr del tiempo
- Compras de vacaciones
- Tenga cuidado con los gastos, términos del acuerdo - qué sucede si usted no cumple con los términos a 90 días igual que en efectivo - asegúrese de comprender los términos

Intente evitar las alternativas costosas a los préstamos tradicionales, porque terminará pagando mucho más por su compra a largo plazo.

- A. Evite el alquiler con opción a compra. Haremos un ejercicio que demostrará qué tan costosa es esta alternativa.
- B. Evite el sistema compre aquí/pague aquí [buy here/pay here]. En general, se puede ver en grandes compras, como un automóvil. Son usualmente prestamistas predatorios con muy altas tasas de interés y procedimientos de recupero agresivos. Es posible que obtengan gran

parte de sus ingresos de revender automóviles - venden, recuperan y revenden los mismos autos.

C. Otros préstamos predatorios - los préstamos sobre el sueldo y prendarios están actualmente prohibidos en Carolina del Norte - El gobierno federal también ha promulgado leyes para proteger a los consumidores contra prácticas de préstamos desleales. Usted tiene el derecho de presentar quejas si tiene una disputa o es tratado en forma desleal. Las Protecciones de Crédito incluyen:

- Ley de Cumplimiento, Responsabilidad y Divulgación de Tarjetas de Crédito [Credit Card Accountability, Responsibility and Disclosure Act, CCARD]: prohíbe a un prestamista otorgar crédito a una persona menor de 21 años, salvo que la persona que toma el crédito pueda demostrar capacidad financiera para devolver la deuda, o que exista un co-deudor, u otras protecciones.
- Igualdad de Oportunidades de Crédito [Equal Credit Opportunity]: Todos deben ser tratados de la misma manera en cuanto a las decisiones de crédito
- Ley de Veracidad de Créditos [Truth in Lending Act]: requiere que el prestamista divulgue las tasas de interés en términos de una tasa porcentual anual (APR, por sus siglas en inglés)
- Las Protecciones de Información Crediticia incluyen:
- Ley de Información Crediticia Imparcial [Fair Credit Reporting Act]: Garantiza exactitud, imparcialidad y privacidad de la información presentada ante las agencias de Crédito.

Hemos incluido un resumen de la Ley de Información Crediticia Imparcial {distribuir folleto}

Las protecciones para el Cobro de Deudas incluyen

- Ley de Prácticas Justas para el Cobro de Deudas [Fair Debt Collection Practices Act]: protege a los consumidores de prácticas de cobro de deuda agresivas e injustas
- Si recibe llamadas telefónicas, correos electrónicos o correo postal TENGA CUIDADO.

Y si ya ha sido víctima, presente una queja. Llame al Procurador General de Carolina del Norte y presente una queja ante el Consumer Financial Protection Bureau [Oficina para la Protección Financiera del Consumidor]

Entonces si no tiene crédito, ¿cómo puede generarlo?

- Mire el vídeo <https://www.bettermoneyhabits.com/improve-my-credit-score/start-building-credit.html>

Una forma de establecer crédito es a través de una tarjeta de crédito asegurada.

Una Tarjeta de Crédito Asegurada es un tipo de tarjeta de crédito respaldada por una cuenta de ahorros, que se utiliza como garantía del crédito disponible en la tarjeta. El dinero se deposita y conserva en la cuenta que respalda la tarjeta.

{Distribuya y lean “Pros & Cons of Obtaining a Secured Credit Card as a Credit Building Tool [Pros y Contras de Obtener una Tarjeta de Crédito Asegurada como Herramienta de Generación de Crédito]” de Credit Builders Alliance}

HACER CONTACTOS EN SU COMUNIDAD (30 minutos)

El capacitador presentará al Representante de un banco o cooperativa de crédito local para hablar sobre el crédito.

TAREA PARA EL HOGAR

- Soliciten sus informes de crédito gratis de <http://www.annualcreditreport.com>
- Verifiquen sus informes para detectar errores
- Contacten tantos prestamistas como sea necesario

EVALUACIÓN Y CIERRE (5 minutos)

Por favor, complete la evaluación del Módulo 4 {distribuya las evaluaciones y luego recólcetelas}

MÓDULO 4: CUESTIONES CREDITICIAS

Folleto – “Un Resumen de Sus Derechos conforme a la Fair Credit Reporting Act [Ley de Información Crediticia Imparcial”]

La Ley Federal de Información Crediticia Imparcial [Fair Credit Reporting Act, FCRA] promueve la exactitud, imparcialidad y privacidad de la información archivada en las agencias de información crediticia. Existen muchos tipos de agencias de información del consumidor, que incluyen agencias de crédito y agencias especiales (tales como agencias que venden información sobre historial de entrega de cheques, registros médicos, y registros de historial de alquileres). A continuación encontrará un resumen de nuestros principales derechos según la FCRA. **Para más información, incluyendo información sobre derechos adicionales, diríjase a <https://www.consumer.ftc.gov/topics/credit-and-loans> o escriba a:**

Consumer Response Center [Centro de Respuesta al Consumidor], Room 130-A, Federal Trade

Commission [Comisión Federal de Comercio], 600 Pennsylvania Ave. N.W., Washington, D.C. 20580

- **Es obligatorio que le informen si la información en sus archivos ha sido utilizada en su contra.** Toda persona que utilice un informe de crédito u otro tipo de informe del consumidor para negarle una solicitud de crédito, seguro o empleo - o tomar otras acciones perjudiciales en su contra - tiene la obligación de informárselo a usted, y debe darle el nombre, dirección y número de teléfono de la agencia que brindó la información correspondiente.
- **Usted tiene derecho a conocer el contenido de sus archivos.** Usted puede solicitar y obtener toda la información sobre su persona archivada por una agencia de información del consumidor (la “divulgación de su archivo”). Deberá ofrecer la identificación correspondiente, que puede incluir su número de Seguro Social. En muchos casos, la divulgación será sin costo alguno. Usted tiene derecho a una divulgación de archivos sin costo si:
 - Una persona a realizado acciones perjudiciales en contra suyo por información en su informe de crédito.
 - Es víctima de robo de identidad y se incluye una alerta de fraude en su archivo.
 - Su archivo incluye información imprecisa como resultado de un fraude
 - Usted recibe asistencia pública.
 - Usted está desempleado pero pretende solicitar un empleo dentro de los próximos 60 días.

Además, todos los consumidores tienen derecho a solicitar una divulgación sin costo cada 12 meses de parte de cada agencia de crédito nacional y de las agencias especiales de información del consumidor. Consulte <https://www.consumer.ftc.gov/topics/credit-and-loans> para obtener información adicional.

- **Usted tiene derecho a solicitar una puntuación de crédito.** Las puntuaciones de crédito son resúmenes numéricos de su capacidad financiera en base a la información de las agencias de crédito. Usted puede solicitar una puntuación de crédito a las agencias de información del consumidor que generan las puntuaciones o distribuyen las puntuaciones utilizadas en los préstamos hipotecarios residenciales, pero deberá pagarla, salvo que la solicite a CreditKarma. En algunas transacciones hipotecarias, usted recibirá información de su puntuación de crédito sin costo alguno de parte del prestamista hipotecario. Consulte: <https://www.creditkarma.com/free-credit-score>
- **Usted tiene derecho a disputar información incompleta o imprecisa.** Si usted identifica información en su archivo que está incompleta o es imprecisa, y lo denuncia ante la agencia de información del consumidor, la agencia deberá investigar salvo que su disputa sea infundada. Consulte <https://www.consumer.ftc.gov/search/site/dispute> para obtener una explicación acerca de los procesos de disputas.
- **Las agencias de información del consumidor deben corregir o eliminar la información imprecisa, incompleta o no comprobable.** La información imprecisa, incompleta o no comprobable debe ser eliminada o corregida, en general, dentro de los 30 días. Sin embargo, una agencia de información del consumidor puede continuar presentando información que ha verificado como precisa.
- **Las agencias de información del consumidor no pueden presentar información negativa desactualizada.** En la mayoría de los casos, una agencia de información del consumidor no podrá presentar información negativa que tenga más de siete años de antigüedad, o quiebras con más de 10 años de antigüedad.
- **El acceso a su archivo es limitado.** Una agencia de información del consumidor puede brindar información sobre usted solo a personas con una necesidad válida - generalmente para considerar su solicitud ante un acreedor, aseguradora, empleador, propietarios, u otros negocios. La FCRA especifica aquellos con una necesidad válida de acceso.
- **Usted debe brindar su consentimiento para que se le entreguen informes a sus empleadores.** Una agencia de información del consumidor no puede ofrecer información sobre usted a su empleador, o a un empleador potencial, sin su consentimiento por escrito presentado al empleador. El consentimiento por escrito en general no es requerido en la industria de los camioneros. Para más información, diríjase a <https://www.consumer.ftc.gov/search/site/employment%20credit%20check>.
- **Usted puede limitar las ofertas de crédito y los seguros “preaprobados” que obtiene en base a la información de su informe de crédito.** Las ofertas de crédito y seguros “preaprobados”, pero que no han sido solicitados por usted, deben incluir un número de teléfono gratuito al que usted pueda llamar si decide retirar su nombre y dirección de las

listas en las que se basan estas ofertas. Puede optar por salirse de las listas de las agencias de crédito al 1-888-5-OPTOUT (1-888-567-8688).

- **Puede reclamar resarcimiento por daños y perjuicios de parte de infractores.** Si una agencia de información del consumidor, o, en algunos casos, un usuario de informes del consumidor o una persona que presenta información a una agencia de información del consumidor infringe la FCRA, usted podría demandarlo en los tribunales estatales o federales.
- Las víctimas de robo de identidad y el personal militar en servicio activo tienen derechos adicionales. Para obtener más información, visite <https://www.ftc.gov/news-events/media-resources/military-consumer-protection>

Los Estados pueden exigir el cumplimiento de la FCRA, y muchos estados cuentan con sus propias leyes de información del consumidor. En algunos casos, usted podría tener más derechos conforme a una ley estatal. Para más información, contáctese con su oficina de protección del consumidor estatal o local o con el Procurador General de su Estado.

MÓDULO 4: CUESTIONES CREDITICIAS

Folleto – “Hoja de Consejos de Profesionales de Generación de Crédito”



HOJA DE CONSEJOS DE PROFESIONALES DE GENERACIÓN DE CRÉDITO

PROS Y CONTRAS DE OBTENER UNA TARJETA DE CRÉDITO ASEGURADA COMO HERRAMIENTA PARA GENERAR CRÉDITO

PROS: Generalmente es una buena opción para alguien:

- ✓ Sin historial de crédito o bancario
- ✓ Con menos de 3 líneas comerciales
- ✓ Sin otras cuentas de crédito rotativo
- ✓ Que puede ahorrar el dinero para depositar como garantía
- ✓ Que necesita una forma continua de acumular crédito
- ✓ Que cuenta con suficientes ingresos para cubrir sus gastos mensuales pero puede necesitar ayuda para gestionar el flujo de efectivo cada mes
- ✓ Que puede pagar el pago mínimo mensual
- ✓ Que paga sus facturas a tiempo
- ✓ Que necesita una forma segura de gestionar emergencias financieras

CONTRAS: Generalmente no es una buena opción para alguien:

- ✓ Con una alta puntuación de crédito
- ✓ Con más de 3 cuentas abiertas
- ✓ Que arrastra o es posible que arrastre un saldo mensual alto (es decir, mayor que 30% del límite de crédito)
- ✓ Sin capacidad para ahorrar para depósito
- ✓ Que no cuenta con ingresos suficientes para cubrir sus gastos mensuales
- ✓ Propenso a saltarse pagos
- ✓ Que experimenta emergencias financieras crónicas

Módulo 5: Vivienda Estable y Asistencias

Bienvenido al Módulo 5 – **Vivienda Estable y Asistencias**. El Módulo 5 presenta a los participantes el concepto de una vivienda estable y tomar una decisión acerca del tipo de vivienda que mejor se ajusta a sus necesidades. Entre las opciones se incluyen el alquiler y la compra de una casa. Hay asistencias diseñadas para ayudar a las personas, incluidas aquellas con discapacidades para alcanzar sus objetivos de vivienda, incluida la vivienda propia.

Objetivo:

- Comprender los derechos y responsabilidades
- Obtener conocimiento de las opciones de vivienda residencial
- Revisar información acerca del acceso a los servicios públicos
- Comprender la Sección 8 para el alquiler y compra de vivienda
- Reseña del Programa de Autosuficiencia Familiar.
- Reseña de las Cuentas de Desarrollo Individual.
- Compartir historias de éxito local

Valor de este Módulo:

Mito: *Las personas con discapacidad no pueden ser dueños de una casa.*

Realidad: *Exploremos de qué manera las personas con discapacidad pueden, de hecho, vivir donde ellos quieran, incluida su propia casa, un condominio o una casa prefabricada.*

MÓDULO 5: VIVIENDA ESTABLE Y ASISTENCIAS

Preparación para el Facilitador

Preparación para el Facilitador:

Antes de este taller, el facilitador debe revisar los siguientes sitios web:

- <https://www.arcnc.org/housing>
- <http://www.publichousing.com/>
- <http://www.nascsp.org/Weatherization.aspx>
- <http://www.cid.d.unc.edu/psea/>
- <http://www.sog.unc.edu/node/1842>
- <http://www.fairhousingnc.org/>
- <https://affordablehousingonline.com/public-housing-waiting-lists/North-Carolina>
- https://www.hud.gov/topics/information_for_disabled_persons
- <http://college.unc.edu/2016/02/22/latino-housing/>

Presentación de PowerPoint del Módulo 5:

- Completar personalmente todas las actividades del Módulo 5 para familiarizarse con cada actividad

Reunir:

- Laptop y proyector LCD
- Hoja de asistencia
- Caballete y rotafolios
- Marcadores
- Presentación en PowerPoint (haga copias en caso de que quiera distribuir las a los asistentes)
- Agenda (haga copias en caso de que quiera distribuir las a los asistentes)
- Actividades (haga copias de las hojas de actividades)
- Asignación de tarea para el hogar (haga copias)
- Evaluación (haga copias)

MÓDULO 5: VIVIENDA ESTABLE Y ASISTENCIAS

Evaluación antes y después de la prueba

Lugar de la sesión: _____

Fecha de la sesión: _____

Capacitadores _____, _____, _____

Nombre del participante (opcional): _____

Por favor, complete esta sección antes de comenzar con esta sesión de capacitación.

1. ANTES de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Vivienda estable	5	4	3	2	1
b. Programa de Autosuficiencia Familiar	5	4	3	2	1
c. Cuentas de Desarrollo Individual	5	4	3	2	1
d. Crédito, Servicios públicos y Seguro	5	4	3	2	1
e. Organizaciones que ayudan	5	4	3	2	1



El resto del formulario será completado al final de esta capacitación.

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
2. Las discusiones grupales fueron:	5	4	3	2	1
3. El capacitador (nombre) _____ fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **capitador**:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
4. El material de capacitación fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **material de capacitación**:

5. Recomendaría esta capacitación a otras personas _____ Sí _____ No

6. ¿Qué parte de esta capacitación fue la más enriquecedora para usted y por qué?

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
7. La calidad general de la capacitación fue:	5	4	3	2	1

Sugerencias y recomendaciones para mejorar la capacitación:

8. “**COMO RESULTADO**” de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excellent	Good	Fair	Poor	Very Poor
a. Vivienda estable	5	4	3	2	1
b. Programa de Autosuficiencia Familiar	5	4	3	2	1
c. Cuentas de Desarrollo Individual	5	4	3	2	1
d. Crédito, Servicios públicos y Seguro	5	4	3	2	1
e. Organizaciones que ayudan	5	4	3	2	1

¡Gracias por sus comentarios!

MÓDULO 5: VIVIENDA ESTABLE Y ASISTENCIAS

Agenda

Introducción.....	10 minutos
Reseña, Objetivo y Resultados Esperados.....	10 minutos
Vivienda Estable, Servicios públicos, Sección 8, FSS, IDA	40 minutos
RECESO.....	15 minutos
Hacer Contactos en su Comunidad: Oradores Invitados	30 minutos
Revisión de la Asignación de Tarea para el Hogar	10 minutos
Nueva Asignación de Tarea para el Hogar	10 minutos
Evaluación y Cierre	5 minutos

RECORDATORIO: Por favor, distribuya la evaluación de la parte 5 del Módulo 1 ahora, durante la introducción. Asegúrese de que los participantes completen la segunda mitad de la evaluación al final de la sesión.

MÓDULO 5: VIVIENDA ESTABLE Y ASISTENCIAS

Guion para el Capacitador

Introducción (15 minutos)

Guion para el capacitador (presentación de PowerPoint correspondiente incluida)

Mi nombre es _____. Bienvenidos a nuestra quinta sesión de **Ascenso hacia la Estabilidad Financiera**.

Para comenzar hoy por el camino correcto, primero volvamos a revisar algo de la información que hemos recibido en nuestras capacitaciones anteriores.

Actividad # 1

¿Qué significan los siguientes acrónimos/abreviaturas? Escriba su respuesta:

1. EITC
2. VITA
3. CFPB
4. FDIC
5. IRS SPEC

[El capacitador pide a una persona que sea voluntaria para dar sus respuestas de a una por vez. Luego de cada respuesta correcta, el capacitador solicita a los miembros de la clase que levanten su mano si tenían la respuesta correcta.]

[El capacitador revisa las respuestas correctas con el grupo:]

1. EITC = Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo
2. VITA = Ayuda Voluntaria a los Contribuyentes
3. CFPB = Consumer Financial Protection Bureau [Oficina para la Protección Financiera del Consumidor]
4. FDIC = Federal Deposit Insurance Corporation [Corporación Federal de Seguro de Depósitos]
5. IRS SPEC = Internal Revenue Service Stakeholder Partnerships, Education and Communication [Asociaciones de Grupos de Interés en Educación y Comunicación del Servicio de Impuestos Internos]

Esta sesión continuará desarrollando nuestro conocimiento acerca de la importancia del trabajo, la generación de ingresos, ahorros y el desarrollo de activos. Nos centraremos en las oportunidades y la importancia de un entorno de vivienda adecuado.

Reseña, Objetivo y Resultados Esperados (10 minutos)

Guion para el Capacitador (correspondiente a la Presentación de PowerPoint, Módulo 5)

Las elecciones de vivienda ejercen un impacto significativo sobre las opciones futuras de las personas. El costo de la vivienda puede limitar las opciones de una persona de costear artículos adicionales o hacer posible costear otras cosas. En este Módulo, echaremos un vistazo a las opciones de vivienda estable, incluida la compra de una casa. Tenga en cuenta que. Los artículos marcados con un (*) indican que es una cifra anual que podría cambiar todos los años, tal como anunció la SSA.

Presentación en PowerPoint (30 minutos)

Vivienda Estable:

Cada uno de nosotros tiene la oportunidad de tomar medidas para seleccionar el tipo de vivienda que mejor se ajusta a nuestras necesidades. Nuestra elección de vivienda nos da la posibilidad de tener más opciones y responsabilidades. Además, puede ser un método para asegurar un activo que no ejerce impacto sobre nuestra asistencia pública o los beneficios por discapacidad de la SSA. Por ejemplo, los beneficios públicos, Medicaid y la SSI permiten la propiedad de una residencia.

Entonces, veamos posibles opciones de vivienda y clasifiquémoslas como opción de alquiler o compra.

Marque con un círculo la “A” junto a una opción de alquiler o una “P” junto a una opción de propiedad. (Pista: Algunas opciones pueden ser ambas.)

A P		A P	
A P	Residencia Universitaria	A P	Departamento con Tasa del Mercado
A P	Condominio	A P	Vivienda Pública
A P	Vivienda para Dos Familias	A P	Vivienda para Una Familia
A P	Vivienda Colectiva	A P	Vivienda Subsidiada
A P	Vivir con la Familia	A P	Vivienda de Apoyo

Derechos y Responsabilidades:

La Ley de Equidad de Vivienda prohíbe la discriminación en la venta/alquiler de viviendas por raza, color, nacionalidad de origen, religión, sexo, situación familiar o discapacidad. Los dueños de las propiedades no pueden preguntarle a usted acerca de su discapacidad o de cómo la obtuvo. Si la unidad es para personas que reciben los beneficios por discapacidad de la SSA, le exigirán pruebas de la SSI y / o el SSDI. Además, usted también tiene derecho a pedir un alojamiento razonable en el proceso de solicitud y solicitar un alojamiento como parte de un contrato de alquiler o compra. Por ejemplo, alguien puede beneficiarse de tener una casa cercana al trabajo, pero necesitará de un asistente que viva con él/ella para que lo/la ayude. Una unidad que tiene más de una habitación puede ser una buena elección para satisfacer esa necesidad.

Cosas importantes a considerar: al seleccionar dónde queremos vivir, es nuestra responsabilidad averiguar cuánto es accesible. Consulte el Módulo 1. Al preparar un plan de gastos, es importante agregar todos los gastos que forman parte de nuestra elección de vivienda. Por ejemplo, algunos departamentos incluyen el costo de los servicios públicos en el alquiler mensual. Cuando compramos una casa o alquilamos otros lugares, necesitamos añadir los costos de los servicios públicos y los impuestos a la propiedad. En Carolina del Norte, hay impuestos a los bienes muebles e inmuebles. Los terrenos y las mejoras a los terrenos son considerados bienes inmuebles. Los bienes muebles son clasificados como bienes personales.

Todos necesitan recordar agregar todos los costos relacionados con su vivienda en su plan de gastos para asegurarse de que su sueño de una vivienda es accesible.

Otra cosa a tener en cuenta es que hay prácticas predatorias que pueden existir siempre que haya un intercambio de dinero. Hay asesores de vivienda que nos pueden ayudar a aprender qué preguntas hacer y a qué cosas prestar atención. Si una persona descubre una situación rapaz, se los alienta a informar dichas instancias a la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor. El informe puede ayudarlo a usted y a otros. Para informar acerca de una inquietud o su historia, llame al: 1.855.411.2372.

Opciones de Vivienda y Asistencias:

The ARC of North Carolina posee una guía excelente de cosas a tener en cuenta al momento de seleccionar una vivienda: <http://arcnc.org/images/housing-resource-guide-2015.pdf>

Entre las Opciones de Vivienda se pueden incluir:

Residencia Universitaria: La mayoría de los paquetes de ayuda financiera incluyen el costo de una habitación en una residencia universitaria o de una vivienda en el campus, donde hay unidades disponibles para una sola persona, para varias personas y para una familia. Si usted decide alquilar una casa fuera del campus, asegúrese de tener el dinero suficiente para cubrir el primer y el último mes de alquiler, y otros gastos relacionados.

Vivienda con Tasa del Mercado: La mayoría de los tipos de viviendas en alquiler publicadas en los periódicos y en línea, incluidos los departamentos y las viviendas para una sola familia, son ejemplos de viviendas con tasa de mercado. Las viviendas con tasa de mercado son viviendas de

propiedad privada con alquileres determinados por lo que el dueño de la propiedad decide que es razonable, lo que varía según la ubicación.

Vivienda Subsidiada: Las viviendas subsidiadas reciben apoyo financiero para que sean más accesibles para los inquilinos de recursos más bajos. El monto de alquiler que paga un inquilino es un cálculo de sus ingresos.

Departamentos de Apoyo: En general, los departamentos de apoyo son unidades de departamentos independientes destinadas específicamente para personas con discapacidad. Tienen algunos servicios de apoyo como ayuda con el transporte, la elaboración de un presupuesto y las compras. Si una persona trabaja lo suficiente como para salir del pago de la SSI y / o el SSDI, tendrán que mudarse dentro de los 30 días. La necesidad de mudarse puede ser un evento planificado, como parte del objetivo de ser autosuficiente.

Vivienda Pública: viene de todos los tipos y tamaños, desde casas para una sola familia dispersas hasta torres de departamentos; sin embargo, a menudo se trata de un bloque de departamentos construidos con un propósito que se llaman “proyectos”.

Vouchers de la Sección 8: Con un voucher de la Sección 8, los participantes eligen su propia unidad de vivienda del mercado privado de alquileres, incluidos los departamentos, las casas adosadas, y casas para una sola familia. Una inspección de la vivienda garantiza que la unidad cumple con los requisitos del programa. Una ventaja importante es que los participantes pueden seleccionar una vivienda que esté completamente integrada en la comunidad, y que cumpla con las preferencias y necesidades individuales. En general, hay una lista de espera y hay vouchers especiales disponibles para las personas con discapacidad.

Compra de una casa de la Sección 8:

Las normas del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD, por sus siglas en inglés) ahora permiten que se usen los vouchers de inquilinos de la Sección 8 para ayudar a comprar una casa.

Para participar del programa de vouchers de compra de una casa, usted debe ser un participante actual del programa de vouchers de inquilinos de la Sección 8 y cumplir con los requisitos adicionales de elegibilidad. Entre estos requisitos se incluye tener un historial de pago del alquiler a término y aceptar participar en el asesoramiento de créditos y compra de una casa. Este programa de asistencia para compra de una casa no tiene un plazo límite para aquellos con una discapacidad. Esto significa que usted puede recibir ayuda para pagar la hipoteca hasta que esté paga en su totalidad.

Los participantes con una discapacidad que reciben un voucher deben tener un ingreso anual equivalente al monto del beneficio federal SSI de \$735*, multiplicado por 12, o un ingreso anual de al menos \$8,820*. El trabajo puede ayudar a alcanzar el requisito de ingreso y la capacidad de costear la compra o alquiler de una casa en un barrio más seguro.

La opción de compra de una casa permite al titular del voucher usar su subsidio para pagar su hipoteca y los costos asociados con ser propietario de una casa, como el seguro de hipoteca, el

mantenimiento, el seguro del propietario y los servicios públicos, en lugar de pagar un alquiler al dueño. Los participantes serán dueños de sus casas, posiblemente su activo más grande

Desarrollo del crédito mediante información del alquiler:

Siempre es lindo poder desarrollar una calificación de puntuación de crédito sin necesidad de pedir dinero prestado. Querrá pedirle a su arrendador/gerente de vivienda y a las empresas de servicios públicos si pueden ayudarlo al informar sobre sus pagos a término a una agencia de información crediticia. Recuerde que la puntuación de crédito puede ayudar a una persona cuando necesita comprar un artículo a crédito, obtener un préstamo estudiantil para ella misma o para sus hijos o inscribirse para recibir un servicio público al mudarse. Como usted tiene que pagar el alquiler de todos modos, ¿por qué no hacer que esos pagos a término lo ayuden a desarrollar un crédito?

Programas de Compradores de Primera Vivienda: Los bancos y las cooperativas de crédito también patrocinan los programas de compradores de primera vivienda que poseen Cuentas de Desarrollo Individual en las cuales una persona puede ahorrar un monto previamente acordado de equivalencia, algunas veces, 4:1. Si una persona ahorra \$50 por mes durante 3 años, sus ahorros con equivalencia serán de \$7,200. Mucho mayor que la porción de una persona de solo \$1,800.

Programa de Autosuficiencia Familiar: El Programa de Autosuficiencia Familiar (FSS, por sus siglas en inglés) es una iniciativa del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) que alienta a las comunidades a ayudar a personas y familias que reciben Vouchers de la Sección 8 o asistencia con el alquiler para establecer objetivos de empleo y progresar en su autosuficiencia al ahorrar dinero. Más información disponible en:

https://portal.hud.gov/hudportal/HUD?src=/program_offices/public_indian_housing/pha/contacts/nc

Primer Paso: Una persona o una familia prepara un plan de objetivos para 5 años con su asesor de vivienda del FSS. El plan sirve como un contrato que detalla las responsabilidades del participante y las responsabilidades del programa. Cuando el ingreso del grupo familiar aumenta debido al empleo, se establece una cuenta de ahorro con el programa. El importe adeudado adicional para el alquiler lo paga el inquilino, y el aumento del alquiler se ahorra en la cuenta del programa. Esos ahorros son para ser usados en el futuro. Los ahorros no cuentan como un recurso para la SSI hasta el mes en que la persona obtiene los fondos. Los fondos son libres de impuestos y, algunas veces, el programa iguala los ahorros

Puntos Clave de los Programas de Autosuficiencia Familiar:

- El FSS es un programa de generación de activos;
- Los ingresos adicionales ganados por un participante pueden separarse en una cuenta de fondos en custodia y no contar como ingreso; esto no genera un impacto sobre la elegibilidad para otros beneficios públicos;
- Los fondos ahorrados se usan para satisfacer las necesidades y objetivos de la persona;
- Es un programa de empleo y ahorros para personas de bajos recursos que reciben un voucher de la Sección 8, o que están en la lista de espera para recibirlo;

- Una vez que el participante ha completado con éxito los objetivos identificados en su plan del FSS, se le entregan los fondos que fueron separados en su cuenta de fondos en custodia, más los fondos de contrapartida, libres de impuestos.

Nota Importante: Todo aumento en el alquiler, que se pague, debido al aumento en los ingresos, es separado por el programa FSS. El dinero se ahorra en una institución financiera en una cuenta que devenga intereses. Puede haber opciones de contrapartida de los ahorros también.

No existen restricciones con respecto al uso de los fondos en la cuenta de fondos en garantía; simplemente es necesario que el participante cumpla con sus objetivos. Si no se cumplen los objetivos, los fondos pagados por el aumento en el alquiler permanecen en el programa. El programa FSS tiene servicios de apoyo diseñados para ayudar a las personas a cumplir con sus objetivos y mejorar la calidad de sus vidas. ¿Qué tan bueno es esto? Cuando una persona trabaja y su alquiler aumenta, paga más dinero para su alquiler, que se ahorra para cumplir con sus objetivos acordados. Usted puede ahorrar el aumento de alquiler para usted mismo.

Coalición de Vivienda de Carolina del Norte:

- Los participantes del FSS obtienen servicios que incluyen educación, desarrollo laboral, vivienda, cuidado infantil, transporte, presupuesto, desarrollo profesional, propiedad empresarial y propiedad de vivienda.
- Los participantes han saldado deudas, comprado autos o independizado de los subsidios al alquiler y mudado a una casa privada;
- La elegibilidad se limita a las personas que actualmente reciben, o están en lista de espera para recibir, un Voucher de la Sección 8, ahora conocido como Voucher de Elección de Vivienda, que ofrece asistencia de alquiler

Historias de Éxito de las oficinas de Vivienda y Desarrollo Urbano de Carolina del Norte:

“Como madre soltera con 5 hijos, fue un desafío, pero el Programa de FSS me ayudó a obtener mi título y una carrera exitosa en la Gestión de Sistemas de Información.” ~ Deborah

“Completé mis estudios en enfermería, conseguí un trabajo como R.N., y estoy ahorrando a través del FSS para comprar una casa.” ~ Joan

“El programa FSS me ayudó mientras gestionaba el negocio familiar y me inscribía en cursos universitarios. Algún día, planeo comprar una casa con la ayuda de mi cuenta de fondos en garantía.” ~ Joseph

“He avanzado mucho desde que firmé mi contrato de FSS. Me convertí en Asistente de Enfermera Certificada Estatal, casi duplicué mis ingresos y compré una casa en mi antiguo barrio.” ~ Diana

Programa de Autosuficiencia Familiar: El Programa de Autosuficiencia Familiar (FSS, por sus siglas en inglés) es una iniciativa del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) que alienta a las comunidades a ayudar a personas y familias que reciben Vouchers de la Sección 8 o asistencia con el alquiler para establecer objetivos de empleo y progresar en su autosuficiencia al ahorrar dinero.

Actividad # 1:

Bien, ahora que tenemos una mejor comprensión de las asistencias de vivienda, mire las opciones de vivienda estable e indique dónde se encuentra ahora, adónde le gustaría estar en uno a cinco años, y sus objetivos de vivienda para 5 años o más.

Yo _____ Yo _____ Yo _____

Ahora en + de 1 año en 5 años o más

¿Quién puede ayudarlo a alcanzar sus objetivos de vivienda?

1. _____

2. _____

3. _____

Ejercicio:

Exponga su historia de éxito: ¿Qué se compraría con sus fondos ahorrados del FSS?

¿Qué servicios de apoyo del FSS lo ayudarán a llegar ahí?

Actividad # 2

Antes de aprender acerca de las IDA, hagamos un ejercicio.

[Pregunta para el Grupo:]

Si tuvieran la opción de ahorrar dólares para comprar una casa, comenzar un negocio o continuar estudiando, ¿cuál elegiría? Díganos por qué eligió esa opción.

[El Capacitador puede crear un cuadro con las respuestas en el rotafolio grande.]

1. Comprar una Casa
2. Comenzar un Negocio
3. Continuar Estudiando

[El Capacitador puede indicar cuál fue la respuesta más popular y pedir a las personas que expliquen por qué eligieron “comprar una casa”.]

[El Capacitador puede hacer varias declaraciones finales:]

- Sí, para la mayoría de nosotros, tener una casa a menudo es nuestro activo más grande.
- Comenzar un negocio puede ser complicado pero hay muchas asistencias y servicios disponibles para ayudar en esa tarea.
- Excelente, sí, ahorrar para educarse para el empleo puede hacer más fácil obtener la mayoría de los objetivos financieros. Revisaremos las asistencias adicionales para costear la universidad y la capacitación técnica tales como las cuentas PASS y ABLE y la ayuda financiera..

Conclusión:

Ahorrar dinero todos los meses es difícil de lograr. Las personas encuentran más gratificante cuando un programa equipara los ahorros, dólar a dólar. Cada dólar se separa en una cuenta separada para cada uno de los tres objetivos de activos: comprar una casa, comenzar un negocio y continuar estudiando. El programa acuerda equiparar los ahorros, algunas veces, en tanto como 4:1. El programa es conocido como Cuenta de Desarrollo Individual o IDA.

Exploremos más acerca de las IDA y los beneficios de establecer un objetivo de activo y tener un plan de ahorros de contrapartida. Escucharemos a un proveedor del programa IDA y aprenderemos más acerca de las oportunidades con proveedores IDA de todo el estado.

Participar en un programa IDA es un modo de volverse más independiente, menos dependiente de los beneficios del gobierno y tener un mejor futuro económico.

Para la asignación de la tarea para el hogar, le hemos pedido que aprenda más acerca de un programa IDA en su comunidad.

A partir de nuestras presentaciones y discusiones de hoy, aprenderemos:

Qué es una IDA;

- A. Cuáles son los elementos clave del programa IDA;
- B. Quiénes son algunos proveedores IDA en su zona;
- C. Ideas sobre cómo una IDA puede aumentar sus ahorros.

Presentación en PowerPoint (30 minutos)

IDA: Un Beneficio para Los Trabajadores de Bajos Ingresos

Conclusiones del Congreso:

- La capacidad económica no proviene del gasto y el uso de las cosas; la capacidad económica requiere de ahorros, inversiones y generación de activos.
- Los activos pueden mejorar la estabilidad económica y la independencia, dar esperanza para el futuro, y promover un sentido de bienestar financiero cuando las personas toman parte activa en el uso de su dinero para alcanzar estos objetivos.

Cuentas de Desarrollo Individual o IDA: Cuentas de ahorro diseñadas para ayudar a los trabajadores con bajos ingresos a planificar y alcanzar objetivos de desarrollo de activos específicos.

El Journal of Financial Therapy: <http://newprairiepress.org/jft/vol5/iss2/3> informa que aquellos que completaron programas IDA obtuvieron las mayores ganancias de desarrollo de la puntuación de crédito. A nivel nacional, más de 13,000 personas están participando en programas IDA. ¿Cómo se puede unir a esos ahorradores?

La Corporation for Enterprise Development (CFED) informa que existen pruebas documentadas de iniciativas IDA que demuestran que las personas de bajos recursos, con los incentivos y asistencias adecuadas, ahorrarán de manera regular y adquirirán activos productivos. Por ejemplo, 2,128 familias de bajos recursos que participan en la Demostración del Sueño Americano, la primera prueba de IDA a gran escala, ahorraron \$602,181 desde junio del 2000, y estos ahorros potenciaron otro \$1,146,919 en fondos de contrapartida. El depósito neto promedio por participante era de \$19, y con una tasa de equivalencia de 2:1, los participantes acumularon aproximadamente \$700 por año.

¿Cuál es el impacto de las IDA?

Durante la última década, se han abierto más de 85,000 IDA en programas administrados por más de 1,100 sitios en todo el país. El Impacto de esta iniciativa ha dado como resultado más de 9,400 nuevos propietarios casas, 7,200 compras en educación, y 6,400 compras de inicio y expansión de pequeñas empresas. ¿Cómo puede unirse a ahorrar para sus objetivos?

Acuerdo de Ahorros IDA:

Una persona que trabaja y tiene un ingreso limitado puede acordar realizar depósitos de ahorros regulares en una cuenta del proveedor IDA. Un acuerdo establece cuánto quiere ahorrar el ahorrador hacia un objetivo específico y cuánto equiparará esos ahorros el proveedor.

Los programas IDA apoyados a nivel federal ofrecen tres opciones para los objetivos de activos a los trabajadores de bajos recursos:

1. Comprar una Casa
2. Comenzar un Negocio
3. Continuar con la educación superior

Además de necesitar un objetivo de activos y un plan de ahorro para alcanzar un objetivo, ¿qué más se necesita?

1. El proveedor del programa IDA ofrecerá una equivalencia para cada dólar ahorrado en la cuenta; en general, es entre \$1 - \$4 por cada \$1 que se ahorra. Una persona puede ahorrar hasta cinco años.
2. Se requiere que el ahorrador participe en clases de educación financiera, en general 12.5 horas, antes de que puedan usarse los ahorros. La capacitación ayuda al ahorrador a aprender las habilidades necesarias para ser un consumidor inteligente y saber cómo gastar el dinero de manera prudente.

Caso Práctico

- Susan ha establecido un objetivo de activo para comenzar un negocio. Susan celebra un contrato de ahorro con el proveedor IDA para ahorrar \$50 por mes durante dos años.
- El proveedor IDA indica que el programa equipará su contribución con cuatro dólares por cada dólar que ella ahorre y deposite en la cuenta.
- Al finalizar los dos años, Susan ha contribuido con \$1,200 a su IDA. El programa IDA equipará sus ahorros con \$4,800.
- Susan ahora tiene \$6,000 para comenzar su negocio.

Impacto en Otros Beneficios Públicos

Las IDA financiadas federalmente no se toman en cuenta para contar como un activo a los fines de seguir siendo elegible para SSI y Medicaid; mientras que esté ahorrando, sigue siendo elegible para recibir sus beneficios.

La “Evaluación de la Ley de Activos para la Independencia, Estudio de Impacto: Informe Final,” Departamento de Salud y Servicios Humanos de Estados Unidos indica que el participante IDA promedio ahorra \$935 después de 3 años en el programa. Al ser equiparado, ese monto es un promedio de \$1,870. El estudio reveló varios efectos estadísticos significativos sobre las tres formas principales de propiedad de activos: Los participantes IDA tenían un 35 por ciento más de probabilidad de ser propietarios de casa, un 84 por ciento más de probabilidad de tener empresas, y un 95 por ciento más de probabilidad de perseguir estudios superiores que los no participantes.

Historias de Éxito:

- A nivel local, un hermano/hermana cada uno ahorró en una IDA y compraron juntos un condominio el verano pasado. Pudieron obtener una equivalencia de 1:4, de modo que ahorraron 1,000 cada uno y tuvieron \$10,000 para poner al final. Calificaron para una hipoteca mediante el Benefit Bank para ayudar a las personas. Continúan buscando modos de ahorrar dinero al preparar sus declaraciones de impuestos mediante el programa de ayuda gratuita con la preparación de la declaración de impuestos.
- La Agencia de Financiamiento para la Vivienda de Carolina del Norte informa que 11 personas, que informaron tener una discapacidad, participaron en su paquete de préstamos IDA. Ese programa proporcionar fondos de contrapartida IDA y un subsidio al préstamo hipotecario para los compradores de casas.

Hacer Contactos en su Comunidad: Programa IDA en su Comunidad (30 minutos)

Notas del Capacitador: Invite a un Proveedor IDA de su comunidad para que le hable al grupo. Pídale si puede traer a un titular individual de una cuenta IDA o a alguien que ha tenido éxito en alcanzar su objetivo de activos.

Hoy permítanme presentarles un programa IDA en nuestra comunidad.

Programa para el Orador IDA

1. Historia de su Programa IDA
2. Requisitos de elegibilidad y número actual de personas que participan en el programa.
3. Registros pasados de éxito.
4. Tasas de equivalencia y objetivos de activos específicos.
5. Interés en inscribir nuevas personas elegibles para establecer IDA.
6. Programa de educación financiera

Programa para el Beneficiario Actual o Pasado de IDA

1. Experiencia anterior en intentar ahorrar antes de IDA
2. Objetivo de Activos
3. Plan de Ahorros
4. Educación Financiera
5. Estado actual de la satisfacción de su objetivo

[Si ambos presentadores han respondido preguntas.]

[Comentarios Finales del Capacitador]

Gracias a ambos por compartir con nosotros esta oportunidad fascinante disponible en su programa IDA. Una IDA es una herramienta importante para ayudar a establecer objetivos de ahorro y de desarrollo de activos.

Homework Assignment Review (10 Minutes)

- A. ¿Identificó un programa de FSS y/o IDA cerca de usted?
- B. ¿Se puso en contacto o visitó al personal del programa FSS e IDA?
- C. ¿Qué objetivos de activos apoya cada programa?
- D. ¿Usted es elegible para participar en un programa FSS y en un IDA?
- E. ¿Alguien leyó algo más acerca de las IDA en el sitio web de la Oficina de Servicios Comunitarios?

<http://www.sog.unc.edu/node/1842>

- F. ¿Qué aprendió?
- G. ¿Alguno está listo para abrir una cuenta IDA?
- H. ¿Cuál será su objetivo de activos?
- I. ¿Cuánto le costaría?

MÓDULO 5: VIVIENDA ESTABLE Y ASISTENCIAS

Tarea para el hogar

Explore sus objetivos de vivienda y póngase en contacto con un representante de vivienda para compartir sus objetivos y pedirle ayuda para satisfacer sus objetivos de vivienda.

Mis Objetivos de Vivienda Son:

Visite el sitio web de http://portal.hud.gov/hudportal/HUD?src=/states/north_carolina/offices
Descubra más acerca de los servicios que ofrece.

MÓDULO 5: VIVIENDA ESTABLE Y ASISTENCIAS

Herramientas y Recursos

Los siguientes son herramientas y recursos adicionales para mejorar el conocimiento de los asistentes para el Módulo 5.

Guía de Vivienda de North Carolina ARC: <http://arcnc.org/images/housing-resource-guide-2015.pdf>

Información del HUD de Carolina del Norte para las Personas con Discapacidad:

https://www.hud.gov/topics/information_for_disabled_persons

Vivienda para Latinos: <http://college.unc.edu/2016/02/22/latino-housing/>

Módulo 6: Incentivos Laborales del Seguro Social

Bienvenidos al Módulo 6 – ***Incentivos Laborales del Seguro Social***. El Módulo 6 presenta a los participantes diversas estrategias y asistencias ofrecidas por la Administración del Seguro Social

Objetivo:

- Brindar una reseña de los Incentivos Laborales del Seguro Social que promueven la generación de activos para los beneficiarios

Valor de este Módulo:

Mito: Los beneficiarios se limitan a cuánto dinero pueden ganar y cuántas horas pueden trabajar.

Realidad: La Administración del Seguro Social tiene muchos incentivos laborales que permiten a los beneficiarios aumentar sus ingresos y horas de trabajo, mientras que continúan recibiendo los beneficios de la SSI y/o el SSDI. Conocer las asistencias laborales disponibles puede ayudar a las personas a utilizarlas en forma planificada, y así maximizar sus ingresos. Las personas incluso pueden trabajar para poder prescindir con éxito de los beneficios y así ganar más dinero, poder ahorrar en forma regular y contar con más activos y recursos.

MÓDULO 6: INCENTIVOS LABORALES DEL SEGURO SOCIAL

Preparación para el Facilitador

Preparación para el Facilitador:

- Antes de este taller, el facilitador debe conocer el Libro Rojo de la Administración del Seguro Social en inglés y español: <https://www.ssa.gov/redbook/>
- <https://www.ssa.gov/news/press/factsheets/colafacts2018.pdf>
- Revise la presentación de PowerPoint del Módulo 6.
- Complete personalmente todas las actividades del Módulo 6 para familiarizarse con cada actividad.

Reunir:

- Laptop y proyector LCD
- Hoja de asistencia
- Caballete y rotafolios
- Marcadores
- Materiales para el Tablero de Objetivos del Sueño Americano
- Presentación en PowerPoint (haga copias en caso de que quiera distribuir las a los asistentes)
- Agenda (haga copias en caso de que quiera distribuir las a los asistentes)
- Actividades (haga copias de las hojas de actividades)
- Asignación de tarea para el hogar (haga copias)
- Evaluación (haga copias)

MÓDULO 6: INCENTIVOS LABORALES DEL SEGURO SOCIAL

Evaluación antes y después de la prueba

Lugar de la sesión: _____

Fecha de la sesión: _____

Capacitadores _____, _____, _____

Nombre del participante (opcional): _____

Por favor, complete esta sección antes de comenzar con esta sesión de capacitación.

1. ANTES de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Incentivos Laborales del Seguro Social	5	4	3	2	1
b. PASS	5	4	3	2	1
c. Revisiones Médicas Continuas	5	4	3	2	1
d. Análisis de Resumen de Beneficios	5	4	3	2	1
e. Ingreso No Considerado y Exclusiones	5	4	3	2	1



El resto del formulario será completado al final de esta capacitación.

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
2. Las discusiones grupales fueron:	5	4	3	2	1
3. El capacitador (nombre) _____ fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **capacitador**:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
4. El material de capacitación fue:	5	4	3	2	1

Any additional comments or recommendations for improvement for the **training materials**:

5. Recomendaría esta capacitación a otras personas: _____ Sí _____ No

6. ¿Qué parte de esta capacitación fue la más enriquecedora para usted y por qué?

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
7. La calidad general de la capacitación fue:	5	4	3	2	1

Sugerencias y recomendaciones para mejorar la capacitación:

8. “**COMO RESULTADO**” de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Incentivos Laborales del Seguro Social	5	4	3	2	1
b. PASS	5	4	3	2	1
c. Revisiones Médicas Continuas	5	4	3	2	1
d. Análisis de Resumen de Beneficios	5	4	3	2	1
e. Ingreso No Considerado y Exclusiones	5	4	3	2	1

¡Gracias por sus comentarios!

MÓDULO 6: INCENTIVOS LABORALES DEL SEGURO SOCIAL

Agenda

Introducción.....	15 minutos
Reseña, Objetivo y Resultados Esperados.....	10 minutos
Presentación en PowerPoint	30 minutos
• ¿Qué son los Incentivos Laborales?	
• ¿Qué son los Planes para Lograr Autosuficiencia?	
• ¿Qué otros incentivos laborales protegen el ingreso?	
RECESO.....	15 minutos
Hacer Contactos en Su Comunidad.....	20 minutos
Revisión de Asignación de Tarea para el Hogar.....	10 minutos
Planes Futuros.....	10 minutos
Evaluación y Cierre.....	5 minutos

MÓDULO 6 – INCENTIVOS LABORALES DEL SEGURO SOCIAL

Guion para el Capacitador

RECORDATORIO: Por favor, distribuya la parte uno de la **Evaluación del Módulo Seis** ahora. Asegúrese de que los participantes completen la segunda mitad de la Evaluación al final de la sesión. Tenga en cuenta. **Los puntos marcados con un (*) indican que es una cifra anual que podría cambiar cada año, según lo indique la SSA.**

Introducción (15 minutos)

Guion para el Capacitador (correspondiente a la Presentación de PowerPoint del Módulo 6)

Mi nombre es _____. Bienvenidos a nuestra sexta sesión de **Ascenso hacia la Estabilidad Financiera**.

Mito: Los beneficiarios se limitan a cuánto dinero pueden ganar y cuántas horas pueden trabajar.

Realidad: La Administración del Seguro Social tiene muchos incentivos laborales que permiten a los beneficiarios aumentar sus ingresos y horas de trabajo, mientras que continúan recibiendo los beneficios de la SSI y/o el SSDI, durante algún tiempo. Conocer las asistencias laborales disponibles puede ayudar a las personas a utilizarlas en forma planificada, y así maximizar sus ingresos. Las personas incluso pueden trabajar para poder prescindir con éxito de los beneficios y así ganar más dinero, poder ahorrar en forma regular y contar con más activos y recursos.

Actividad # 1

[El capacitador pregunta al grupo:]

¿Puede alguno de ustedes explicar qué es un incentivo laboral?

[El capacitador puede crear una tabla para enumerar las respuestas del grupo]

Un incentivo laboral es una regla especial que ofrece a los beneficiarios del seguro social opciones para regresar al trabajo, ganar dinero y continuar recibiendo beneficios por discapacidad durante un tiempo.

Reseña, Objetivo y Resultados Esperados (10 minutos)

Guión para el Capacitador (correspondiente a la Presentación de PowerPoint adjunta)

Hoy, aprenderemos más acerca de las asistencias laborales de la Administración del Seguro Social (SSA, por sus siglas en inglés).

Seguridad de Ingreso Suplementario (SSI, por sus siglas en inglés) y Seguro por Discapacidad del Seguro Social (SSDI):

Comencemos con una revisión de cómo las personas son elegibles para la SSI y/o el SSDI.

La Administración del Seguro Social (SSA) puede determinar que una persona tiene una discapacidad si no puede trabajar y ganar más de \$1,180* por mes durante un año o más, debido a una afección médica. Una persona puede dirigirse directamente a la SSA en caso de discapacidad. Como parte del proceso de determinación, la SSA revisa registros médicos o registros preparados por asesores. Si los registros indican que una afección médica previene que una persona trabaje y gane \$1,180* (nivel 2018), el Trabajo Sustancial y Lucrativo [Substantial Gainful Activity (GSA)] para satisfacer sus necesidades durante un año o más, es posible que la persona sea elegible para beneficios por discapacidad.

Si un adulto (de más de 18 años de edad) tiene un historial de trabajo limitado, tiene una discapacidad, cumple con los requisitos de residencia, ciudadanía o extranjería, y cuenta con ingresos y recursos dentro de los límites especificados, recibirá la SSI. Los niños con discapacidad de menos de 18 años de edad también pueden calificar si los ingresos y recursos del grupo familiar se encuentran dentro de los límites especificados. Los beneficios de la SSI se pagan el primer día del mes posterior a la solicitud, siempre que la persona continúe cumpliendo con la definición de discapacidad. A fin de continuar siendo elegible, un beneficiario debe demostrar que la discapacidad continúa existiendo y que sus recursos son menores a \$2,000* para un adulto, menores a \$3,000* para una pareja. Los límites de recursos para niños incluyen los recursos de los padres. Siempre que un beneficiario reciba, al menos, \$1.00 en beneficios de la SSI el primer mes que es elegible, será elegible para Medicaid.

A fin de que la SSA determine si una persona es elegible para el SSDI, se deben considerar las siguientes condiciones:

- El solicitante ha trabajado y ganado los cuartos suficientes, en forma reciente y durante el tiempo suficiente, para cumplir con el requisito de “asegurado” (un cuarto para 2018 son ingresos de, al menos, \$1,320* en un año calendario);
- La persona tiene una o más discapacidades que le impiden ganar más de \$1,180* por mes;

Si existe documentación que la SSA puede revisar, la SSA determinará si la persona ha cumplido con la definición de discapacidad de la SSA, y la persona y sus dependientes podrán convertirse en elegibles para los beneficios del SSDI y beneficios auxiliares.

Hay un período de espera de cinco meses antes de que se paguen los beneficios del SSDI. La elegibilidad a Medicare se encuentra disponible para la mayoría de las personas luego de 24 meses

desde el primer mes de pago del SSDI. Las personas con enfermedad renal en estado terminal o enfermedad de Lou Gehrig no tienen período de espera. Mientras solicita los beneficios, o durante el período de espera de 24 meses, las personas pueden solicitar seguro médico a través de <https://www.healthcare.gov/>, para satisfacer sus necesidades hasta que sean elegibles para Medicare.

Redeterminación a los 18 Años:

Si una persona tenía una discapacidad de niño y recibía beneficios de la SSI, a la edad de 18 años, la SSA automáticamente realiza una redeterminación de los beneficios de la SSI. La SSA enviará cuestionarios en los que se solicitará diversa información relacionada con las actividades diarias, la escuela y el tratamiento médico. La persona deberá completar este paquete de información para demostrar que aún tiene una discapacidad, en base a la definición de adulto con discapacidad incluida con anterioridad. Además de los registros médicos, los registros por haber participado en servicios de Rehabilitación Vocacional y Educación Especial, como por ejemplo copias de los Programas de Educación Individualizados [IEP, por sus siglas en inglés], pueden ayudar a demostrar que una persona tiene una discapacidad que podría restringir sus ingresos en el futuro. Si la SSA rechaza la redeterminación de beneficios, la persona puede solicitar una apelación y realizar una presentación según el Artículo 301 para continuar recibiendo los beneficios mientras se resuelve la apelación. Para continuar recibiendo los beneficios conforme al Artículo 301, la persona debe haber participado en un plan de rehabilitación vocacional aprobado antes del rechazo de la determinación.

Asistencia Laboral para Beneficiarios de la SSI y el SSDI:

Un Consejero Comunitario de Incentivos Laborales (CPWIC, por sus siglas en inglés) o un Coordinador Comunitario de Incentivos Laborales (CWIC, por sus siglas en inglés), que trabaje para un Asistente de Planificación de Incentivos Laborales (WIPA), puede preparar un informe de Análisis de Resumen de Beneficios, donde defina su empleo, objetivos de ahorro y opciones para alcanzar esos objetivos.

El primer paso para prepararlo es solicitar un BPQY (SSA-2459) sin costo a la Administración del Seguro Social si usted es beneficiario de la SSI y/o el SSDI. Esto ayudará a su CPWIC o CWIC a preparar su Análisis de Resumen de Beneficios. El BPQY (SSA-2459) publica sus ingresos, el tipo de beneficios por discapacidad de la SSA que recibe y qué asistencia laboral recibe usted, en caso de recibir alguna. Esta información es esencial para que el CWIC o CPWIC pueda guiarlo de manera correcta. En ocasiones, la información en el SSA-2459 no es correcta, su CPWIC o CWIC también puede ayudarlo a corregir esa información ante la SSA.

Asistencias Laborales de la SSA:

Para ser elegible para la SSI, un adulto debe ser pobre, y nunca acumular más de \$2,000* en recursos contables; \$3,000* para una pareja. Los beneficiarios de la SSI pueden ser propietarios de una casa y un vehículo. Cualquier cosa adicional puede considerarse un recurso contable, salvo un fondo de servicios fúnebres limitado. Existen formas de planificar cómo ganar más y ahorrar más dinero mientras reciba la SSI. ¿Alguien aquí quiere recibir más ingresos? Bien, conozcamos algunas opciones.

La SSA monitorea el ingreso, los ahorros y los recursos de los beneficiarios de la SSI. Contabiliza los recursos a partir del primer “momento de cada mes calendario” y eso aplica para todo el mes. Los cambios no entran en vigencia hasta el mes siguiente. Es importante informar cualquier ingreso o ganancia a la SSA en forma mensual. La SSA calcula los regalos y las ganancias a tasas diferentes al decidir un cambio en los pagos mensuales de la SSI.

¿Qué son las Exclusiones de Ingresos Generales y Exclusiones de Ingresos Percibidos de la SSI?

La SSA, en un esfuerzo por fomentar que los beneficiarios de la SSI trabajen, ayuda a las personas a contar con más dinero cuando trabajan, al ofrecer exclusiones. Estas exclusiones son para cualquier beneficiario de la SSI, y aplican incluso ante el retiro. Si una persona otorga a un beneficiario de la SSI \$100, se excluyen \$20, como exclusión de ingresos general, y se contabilizan los \$80 restantes. Por lo tanto, el beneficio de la SSI de la persona se reduce en \$80 ese mes. Tasa de beneficio completa \$750* - \$80 = SSI \$670. La persona tiene \$20 más para el mes.

Cuando un beneficiario trabaja y gana \$100 tiene más dinero. Se excluyen los \$20 como Exclusión de Ingresos General y no se considera un adicional de \$65 del Ingreso Percibido. Entonces, en total, solo la mitad de la parte restante se considera ingreso contable como parte de la regla del 2 x 1. La persona tiene más dinero por trabajar y ganar \$100 que por recibir un regalo de \$100, según se muestra a continuación:

Beneficio Completo de la SSI (persona soltera)	\$750*
Ingresos \$100	\$100
Exclusión General de Ingresos	\$100 - \$20 = \$80
Ingreso Percibido No Considerado	\$80 - \$65 = \$15
½ del saldo = ingreso contable	\$15 dividido 2 = \$7.50
Pago de la SSI ajustado	\$750* - \$7.50 = \$742.50
Ingresos totales:	SSI \$742.50 + ingresos \$100 = \$842.50

Una persona que recibe la SSI y trabaja para ganar \$100 tiene \$842.50 a fin de mes; es decir, \$152.50 más que la persona que recibe \$100.

Exclusiones de Ingresos para Estudiantes de la SSI

La SSA reconoce que la capacitación y la educación pueden preparar a una persona para obtener trabajos mejores pagos. Por lo tanto, la SSA ofrece el apoyo de Exclusión de Ingresos de la SSI para fomentar que los jóvenes continúen con su educación mientras trabajan. La educación es un activo que ayuda a las personas a alcanzar sus objetivos en la vida.

¿Cuántos de ustedes tienen menos de 22 años de edad? Bien, este apoyo es para ustedes. Si reciben la SSI y son menores de 22 años, y asisten a la escuela o a un programa de capacitación en forma regular, una parte de sus ingresos por el trabajo puede ser excluida para recibir la SSI. Incluso los estudiantes que estudian en su propia casa o en escuelas virtuales pueden calificar.

Es importante que una persona informe sus ingresos a la SSA. Cada mes, un estudiante puede ganar hasta \$1,820* por mes, o hasta \$7,350* por año, sin que esto afecte su beneficio de la SSI. Funciona de la siguiente manera:

Ejemplo #1:

- Sí, recibo SSI
- Sí, tengo menos de 22 años de edad
- Sí, voy a la escuela todos los días durante el ciclo lectivo
- Sí, trabajo y gano dinero; trabajo 20 horas por semana y gano \$12.00 por hora; \$1040 por mes (4.333 semanas por mes es la fórmula que utiliza la SSA)
- Sí, quiero mantener mis ingresos y la SSI para la que soy elegible:

Ejemplo #1

SSI per month	\$750*
Earnings per month	\$1,040
Total	\$1,790

Ejemplo #2:

- Sí, recibo la SSI
- Sí, tengo menos de 22 años de edad
- Sí, voy a la escuela todos los días durante el ciclo lectivo
- Sí, trabajo y gano dinero; trabajo 40 horas por semana y gano \$1.00 por hora; \$ 2,080 por mes
- \$2,080 es más que \$1,820* por \$260; por lo tanto, mi SSI se debe reducir a \$ ese/esos mes(es), según se calcula a continuación.
- Sí, quiero mantener mis ingresos y la SSI para la que soy elegible:

Ejemplo #2

SSI por mes	\$750*
Ingresos por mes	\$2,080 - \$1,820* = \$260
Exclusión General de Ingresos de \$20	\$260 - \$20 = \$240
Exclusión de Ingresos Percibidos de \$ 65	\$240 - \$65 = \$175
Exclusión de la mitad de los ingresos	\$175 dividido 2 = \$87.50
Beneficio completo de SSI – ingreso contable =	\$750* - \$87.50 = \$662.5
Ingreso total mensual	\$2,742.50

En ambos ejemplos, el estudiante beneficiario tiene más dinero a fin de mes porque está trabajando. Además, este estudiante gana cuartos de cobertura para obtener los beneficios del SSDI en el futuro. En general, mientras más joven sea la persona, particularmente si es menor que 31 años, necesitará menos cuartos para calificar para el SSDI y mayor será el beneficio; entonces, una persona menor que 24 años solo necesita 1.5 años de cuartos para calificar para el SSDI. ¡Este estudiante está acumulando crédito para obtener el SSDI y beneficios de retiro para el futuro!

¿Qué son los Gastos de Trabajo Relacionados con el Deterioro (IRWE, por sus siglas en inglés)?

Cuando una persona recibe beneficios de la SSI y/o el SSDI, y pagan por gastos médicos, tales como medicamentos, insumos médicos, dispositivos médicos, animales de asistencia y artículo desechables, como vendas y jeringas, la SSA puede deducir esos costos a la hora de calcular el ingreso contable. Los artículos o servicios deben:

- Estar relacionados con el deterioro médico
- Ser necesarios para permitir que la persona trabaje
- Ser pagados de su bolsillo

La SSA también puede deducir los gastos de bolsillo por sus servicios médicos, tales como consultas médicas de rutina y algunos servicios de cuidados de asistentes, que se cobran cuando se prepara a una persona para ir a trabajar, cuidados de asistencia en el trabajo, o traslados de la persona desde y hacia el trabajo. La SSA también puede deducir gastos de bolsillo por transporte y modificaciones en el hogar, automóvil, o van, para permitir que la persona pueda trabajar. Los gastos aprobados deben relacionarse con el trabajo y la discapacidad de la persona y se requiere contar con los recibos correspondientes.

Gastos de Trabajo para Ciegos:

Además, un beneficiario ciego de la SSI puede deducir todos los gastos que posibiliten que trabaje, reduciendo así su ingreso contable. Estos gastos pueden incluir animales asistentes, transporte desde y hacia el trabajo, licencias, tarifas o impuestos, servicios de atención de asistencia, comidas en el trabajo, suministro de equipos médicos y no médicos, etc. Nuevamente, esto puede reducir en gran medida el monto del ingreso percibido contable y permitir que una persona conserve más beneficios de la SSI.

Plan para Lograr la Autosuficiencia (PASS, por sus siglas en inglés):

Mientras más educación tenga una persona, más probabilidades tendrá de tener trabajo y ganar más dinero. Existen muchos programas de capacitación disponibles. Algunos ofrecen certificaciones, algunos ofrecen títulos y otros son pasantías, en donde la persona es capacitada dentro de un entorno laboral para ser contratada en el futuro. Existe financiamiento disponible para ayudar a las personas a obtener esa capacitación necesaria.

Fuentes de Financiamiento:

Rehabilitación Vocacional

Programas de Capacitación del Centro Americano de Empleo / Departamento de Empleo

Programas comunitarios o de colegio / Reúnase con un Funcionario de Ayuda Financiera

Si una persona tiene un objetivo de trabajo específico y tiene que pagar por parte de su capacitación, o si tiene gastos para comenzar un negocio, es posible que un PASS la ayude a pagar esos gastos. Si una persona recibe la SSI, eso es genial, porque ese es uno de los requisitos. Si una persona es beneficiaria de un SSDI y puede darse el lujo de vivir de la SSI, debido a su grupo familiar, es posible que quiera considerar la posibilidad de tener una cuenta PASS, junto con su solicitud para la SSI. Una persona podría ahorrar parte de sus ingresos, incluyendo el SSDI, para realizar las compras que necesite. Consulte su plan de gastos/presupuesto para ver si puede cubrir sus gastos con el ingreso de la SSI. En su Memoria Anual de 2006, la SSA indicó que, al menos, 37% de los beneficiarios de la SSI (1.5 millones de personas) de entre 18 y 54 años de edad tenían salarios suficientes para entrar en el programa PASS. ¡Usted podría ser una de esas personas sin tener ingresos junto con la SSI!

Existe una herramienta en línea muy útil para esto en:

<http://www.passonline.org/aboutPass.cfm?section=11>

¿Quién puede ayudarlo a completar un PASS? Respuesta: Un CPWIC o CWIC que trabaje para WIPA: <http://www.chooseworkttw.net/>

Ejemplo de PASS:

Así es como un PASS podrá ayudarlo si quiere tener más dinero para cumplir sus objetivos:

Imaginemos que trabaja medio tiempo; 20 horas por semana.

El salario es \$15.00 por hora y hay 4.333 semanas en un mes.

Por lo tanto, sus ingresos son de \$1,299.90 por mes.

Usted vive solo, por lo que su tasa de pago de la SSI completa es de \$750*

Salario bruto:	\$1,299.90
Exclusión General de Ingresos:	- \$20
Ingreso Percibido No Considerado:	- \$65
	\$1,214.90
Menos 50% de la parte restante	- \$607.45
Ingreso contable	\$607.45
Exclusión de PASS	- \$607.45
Ingreso contable	\$0
Tasa SSI BASE	\$750*
Menos ingresos a considerar	\$0
Cheque de SSI	\$750*
Ingreso total mensual	\$2,034.90

Este ejemplo también funciona para personas que ganan menos de \$1,500 por mes; si una persona ganó más, podrá excluir más de la cuenta PASS para cumplir con los gastos aprobados. Al momento de solicitar un PASS, la persona debe ser elegible para SSI.

Por lo tanto, un estudiante podría calificar para ayuda financiera, y trabajar para pagar el colegio y/o los costos de transporte. La Administración del Seguro Social apoya esto al permitir contar con un plan PASS. El dinero aprobado en una exclusión del PASS debe ser ahorrado en una cuenta corriente o de ahorros diferente, en un banco o cooperativa de crédito. Un participante de PASS debe presentar rendiciones y recibos mensuales por los artículos que compra, como parte del plan. La intención del PASS es ayudar a que una persona se posicione para percibir un ingreso que reduciría o eliminaría los beneficios de la SSI en el futuro.

Otro aspecto para recordar: Cuando una persona tiene una cuenta corriente y/o de ahorros y completa un programa educativo, está aumentando su capacidad de crédito. Abrir una cuenta PASS ofrece otra oportunidad de demostrar el uso responsable de una cuenta. Además, es otra forma de practicar el ahorro regular, que es una habilidad relacionada con la estabilidad y capacidad financieras.

¿Le interesa participar en un programa de capacitación, colegio o pasantía, y piensa que podría necesitar un PASS para pagar por su capacitación? ¿Con quién puede hablar para obtener ayuda? Un CPWIC o WIPA o un consejero de empleo. Antes de su reunión, le recomendamos que solicite un BPQY (SSA-2459).

Cuarto de Cobertura para SSDI/ Beneficios de Retiro:

Cuando una persona trabaja y gana más de \$1,320* al año calendario, la SSA cuenta los ingresos para calcular el cuarto necesario para calificar para los beneficios del SSDI y/o beneficios de retiro en el futuro. En base a sus ingresos, una persona puede ganar hasta 4 cuartos por año. Esto equivale a un promedio de solo \$440 por mes. Mientras más joven sea la persona, menos cuartos necesitará para calificar para el SSDI. ¿Es esto posible para usted?

En ocasiones, un beneficiario de la SSI gana lo suficiente para calificar para los beneficios del SSDI por su propia cuenta, si los ingresos son limitados, el monto del SSDI también se verá limitado. Por lo tanto, un beneficiario del SSDI también puede ser elegible para la SSI. Por este motivo algunas personas tienen tanto la SSI como el SSDI; son beneficiarios concurrentes. Son elegibles tanto para los beneficios como para las asistencias laborales de los beneficiarios de la SSI y el SSDI. Analizaremos las asistencias laborales del SSDI a continuación en este Módulo.

Asistencias Laborales del SSDI:

La SSA apoya a los beneficiarios del SSDI en sus esfuerzos por trabajar. Al trabajar, un beneficiario puede continuar recibiendo sus pagos del SSDI durante un tiempo. Funciona de la siguiente manera:

Período de Trabajo a Prueba:

Cuando un beneficiario del SSDI consigue trabajo, debe informar a la SSA las horas que trabajará durante el mes y el monto que ganará por hora. Un CPWIC, CWIC o consejero de empleo puede ayudarlo con esto.

Los beneficiarios del SSDI tienen derecho a 9 meses de Período de Trabajo a Prueba (TWP, por sus siglas en inglés). Durante esos meses, una persona puede ganar todo lo que pueda y aun así recibir el SSDI. Si las ganancias exceden el Nivel del Trabajo a Prueba (\$ 850 para 2018) en un mes, ese mes califica como uno de los nueve meses del Período de Trabajo a Prueba. Esa persona sigue siendo elegible para los pagos mensuales del SSDI.

Una vez que se utilizaron 9 meses del Período de Trabajo a Prueba dentro de cinco años, la persona será elegible para un período de gracias de 3 meses. Los meses del período de gracia se utilizan cuando un beneficiario del SSDI ha ganado más que el Trabajo Sustancial y Lucrativo (SGA), que es \$1,180* (para 2018), o \$1,970* para un beneficiario ciego, la persona sigue cobrando el SSDI durante esos 3 meses del período de gracia.

IRWE, una vez que un beneficiario del SSDI ha utilizado los 9 meses del Período de Trabajo a Prueba, tendrá varias formas disponibles de reducir su ingreso contable, y esto ayudará a la persona a seguir cobrando hasta que aumenten sus ingresos, permitiéndole convertirse en autosuficiente a nivel financiero. Cuando un beneficiario del SSDI paga por un artículo relacionado con su discapacidad, el gasto puede ser aprobado por la SSA y se deduce del salario bruto, reduciendo por lo tanto los ingresos contables.

¿Se les ocurre algo que necesiten para poder trabajar? Si pagan por ese artículo, podría resultar suficiente para que ganen mucho dinero y aun así seguir recibiendo el SSDI. Una persona tiene convulsiones y no puede manejar; el transporte público no se encuentra disponible, entonces la persona tiene que pagar \$25 por un taxi por tramo cada día: \$1,083 por mes (Este es un ejemplo que puede llegar a ser aprobado por la SSA).

Gross pay	\$1,516
IRWE:	- \$1,083
Countable Earnings:	\$433
SSDI	\$1,000
Total monthly income:	\$2,516

¿Ha mejorado la situación de esta persona? Recibe \$2,516 en ingresos totales por mes, en lugar de solo \$1,000 por el SSDI. Es posible que sea elegible para EITC cuando realice su declaración de impuestos. ¿Qué otras buenas cosas suceden cuando trabajan?

Subsidios: Bien, aquí hay un ejemplo de un subsidio: Digamos que alguien está trabajando pero necesita un receso extra para poder tomar su medicación durante su día laboral. Tal vez la persona también necesite una computadora con reconocimiento de voz para poder dictarle todo lo necesario y hacer su tarea de ingreso de datos.

El beneficiario puede preguntar a la SSA si esas dos cosas califican como subsidio. Si la SSA determina que son subsidios, la persona puede ganar (2 artículos a 10% cada uno) 20% más que el SGA y seguir estando en condición de cobrar. ¡Esto representa hasta \$1,416 por mes y continúa calificando para el SSDI! Si la persona es ciega, el monto es mayor: \$2,364.

Período Extendido de Elegibilidad: Cuando finaliza el Período de Trabajo a Prueba de 9 meses, y se utilizan los 3 meses del período de gracia, todo mes que la persona gane más que el SGA, no recibirá un cheque por el SSDI. Todo mes que los ingresos sean menores al SGA, recibirá el cheque por el SSDI. Esto sucede durante 36 meses a partir de finalizar los 9 meses del TWP.

Una vez que completa el Período de Trabajo a Prueba, existen asistencias laborales de la SSA para las que un beneficiario del SSDI puede resultar elegible a fin de reducir los ingresos contables, y por lo tanto, permitir a la persona trabajar y ganar más que el SGA y aun así seguir recibiendo los pagos.

Reintegración Acelerada (EXR, por sus siglas en inglés):

Mito: Existe un mito que indica que una vez que una persona dejar de recibir los pagos, debe volver a solicitar los beneficios por discapacidad a la SSA.

Realidad: La SSA también ofrece asistencias laborales para personas que trabajan y ganan lo suficiente como para dejar de recibir pagos por el SSDI. La Reintegración Acelerada permite a una persona que ha trabajado y ganado lo suficiente como para dejar de recibir los beneficios del SSDI volver a solicitar los pagos del SSDI, si la condición que lo hizo elegible para el SSDI interfiere con su capacidad de trabajar y ganar más que el SGA. Este beneficio se encuentra disponible si la situación sucede en cualquier momento dentro de los 5 años del último pago del SSDI. ¡Eso significa que la SSA ofrece asistencias laborales al SSDI por, al menos, 6 años mientras los beneficiarios del SSDI intentan trabajar y ganar todo lo que puedan!

Algunas personas con discapacidades tienen tanto miedo a perder los beneficios que deciden limitar su producción de ingresos y seguir siendo pobres. ¡Usted puede planificar un futuro productivo y ahorrar para cumplir sus objetivos! ¡Lo invitamos a explorar sus capacidades financieras!

Cobertura Médica:

Mito: ¿Qué hay de cierto en el mito que dice que cuando una persona trabaja pierde su seguro médico?

Realidad: La SSA también ofrece asistencias laborales relacionadas con garantizarle a la persona cobertura médica hasta que sea elegible para el seguro médico, mediante su empleador o mediante HealthCare.gov.

Beneficios Médicos de la SSI		Beneficios Médicos del SSDI
Medicaid		Medicaid
Medicaid \$33,707*	1619(b)	Medicare; se extiende 93 meses luego del noveno mes del TWP
Renuncia a Medicaid		Ahorros en Medicare
		Afiliación a Medicaid; sin límite de ingresos en Carolina del Norte

La elegibilidad para estos diversos planes de seguro médico se determina en base a la composición del grupo familiar, el ingreso, los activos y el tipo de vivienda en la que reside la persona, y las necesidades individuales.

Repaso:

Ahora que conocen los incentivos laborales de la SSA y su posible combinación con otras estrategias de generación de activos, los beneficiarios tienen nuevas opciones para planificar su futuro económico y mayor participación en la comunidad. Los CPWIC y WIPA se especializan en ayudar a los beneficiarios de la SSA con discapacidad a explorar y planificar cómo aprovechar al máximo todas las asistencias laborales, incluyendo los beneficios públicos para ayudar a las personas con discapacidad a alcanzar sus objetivos de trabajo y capacidad financiera.

La Administración del Seguro Social ofrece un folleto que brinda un panorama general de las asistencias laborales de la SSI y el SSDI. El Libro Rojo se encuentran disponible en línea y hay versiones impresas en inglés o español, además de una versión en Braille.

<https://www.ssa.gov/redbook/>

<https://www.ssa.gov/pubs/brailrequest.htm>

Las actualizaciones están disponibles en:

<https://www.ssa.gov/news/press/factsheets/colafacts2018.pdf>

Presentación en PowerPoint (30 minutos)

Las asistencias laborales son complicadas y es mejor que los beneficiarios se contacten con un Consejero Comunitario de Incentivos Laborales (CPWIC) o un asesor de Asistencia de Planificación de Incentivos Laborales (WIPA). Estas personas pueden encontrarse generalmente en los centros de Redes de Empleo del Boleto para Trabajar.

Actividad # 2

[El capacitador pregunta al grupo:]

1. ¿Necesitan dinero para alcanzar un objetivo de empleo?
2. ¿Necesitan dinero para alcanzar un objetivo educativo que podría llevarlos a obtener un buen trabajo?
3. ¿Necesitan dinero para pagar por un coach laboral o alguien que los transporte al trabajo?
4. ¿Necesitan dinero para comprar herramientas y equipos para la escuela o el trabajo?
5. ¿Han explorado el PASS en línea?
6. ¿Han contactado a un CPWIC o WIPA para obtener ayuda para preparar el PASS?

Hacer Contactos en Su Comunidad (20 minutos)

[El capacitador debe hacer contacto con las entidades que otorgan la WIPA para invitar a su CWIC o CPWIC para que realice una presentación al grupo o a un especialista en beneficios.]

Reseña del Presentador

- A. Función de un Especialista en Beneficios
- B. Servicios disponibles
- C. Requisitos de elegibilidad
- D. Cantidad de personas atendidas el año pasado y logros alcanzados
- E. Ejemplos de una historia de éxito con el uso de PASS
- F. Recursos para obtener más información acerca de los incentivos laborales

[Es posible que el capacitador quiera invitar a una persona de la oficina de campo de la SSA para realizar una presentación sobre los incentivos laborales y/o el Programa de Boleto para Trabajar.]

[Presentaciones del capacitador]

Me complace presentarles a _____, que es un Especialista en beneficios y _____ de la oficina de campo de la SSA. Juntos responderán preguntas acerca de los incentivos laborales del seguro social.

[Luego de la(s) presentación(es), permita que realicen preguntas.]

Revisión de la Asignación de Tarea para el Hogar (10 minutos)

1. Solicite su BPQY (SSA-2459) de la SSA.
2. ¿Qué asistencias laborales le gustaría utilizar?
3. ¿Qué tipo de asistencias necesita? ¿Quién lo ayudará?

Módulo 7: Asistencias Laborales para el Empleo Autónomo y del Beneficio Público

Bienvenidos al Módulo 7 – **Asistencias Laborales para el Empleo Autónomo y del Beneficio Público**. El Módulo 7 presenta a los participantes oportunidades de empleo que incluyen asistencias laborales para el empleo autónomo y del beneficio público.

Objetivo:

- Conocer los Derechos y Responsabilidades
- Asistencias laborales del Programa de Asistencia Nutricional Complementaria [SNAP, por sus siglas en inglés] y de Vivienda y Desarrollo Urbano [HUD, por sus siglas en inglés]
- Desarrollo de Pequeñas Empresas
- PASS: Plan to Achieve Self-Support [Plan para Lograr la Autosuficiencia]
- PESS: Property Essential to Self-Support [Bienes Esenciales para la Autosuficiencia]
- Proyecto de Financiamiento Alternativo; Préstamos para Tecnología Asistencial
- Cómo Comprar un Vehículo Confiable
- Conozca historias locales de éxito

Valor de este Módulo:

Mito: Las personas con discapacidad no pueden ser propietarios de su propio negocio.

Realidad: El empleo autónomo para las personas con discapacidades es una opción de empleo para alcanzar todo su potencial, a la vez que se convierten en autosuficientes a nivel financiero

MÓDULO 7: ASISTENCIAS LABORALES PARA EL EMPLEO AUTÓNOMO Y DEL BENEFICIO PÚBLICO

Preparación para el Facilitador

Preparación para el Facilitador:

Antes de este taller, el facilitador debe revisar los siguientes sitios web:

- <https://secure.ssa.gov/apps10/poms.nsf/lnx/0301803000>
- www.sog.unc.edu/node/1842

Presentación de PowerPoint del Módulo 7

- Completar personalmente todas las actividades del Módulo 7 para familiarizarse con cada actividad. Tenga en cuenta que Los puntos marcados con un (*) indican que es una cifra anual que podría cambiar cada año, según lo indique la SSA.

Reunir:

- Laptop y proyector LCD
- Hoja de asistencia
- Caballete y rotafolios
- Marcadores
- Materiales para el Tablero de Objetivos del Sueño Americano
- Presentación en PowerPoint (haga copias en caso de que quiera distribuir las a los asistentes)
- Agenda (haga copias en caso de que quiera distribuir las a los asistentes)
- Actividades (haga copias de las hojas de actividades)
- Asignación de tarea para el hogar (haga copias)
- Evaluación (haga copias)

MÓDULO 7: ASISTENCIAS LABORALES PARA EL EMPLEO AUTÓNOMO Y DEL BENEFICIO PÚBLICO

Evaluación antes y después de la prueba

Lugar de la sesión: _____

Fecha de la sesión: _____

Capacitadores _____, _____, _____

Nombre del participante (opcional): _____

Por favor, complete esta sección antes de comenzar con esta sesión de capacitación.

1. ANTES de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Asistencias laborales SNAP y HUD	5	4	3	2	1
b. Desarrollo de Pequeñas Empresas	5	4	3	2	1
c. PESS: Bienes Esenciales para la Autosuficiencia	5	4	3	2	1
d. AFP [Proyecto de Financiamiento Alternativo] y TA (Tecnología Asistencial)	5	4	3	2	1
e. Cómo Comprar un Vehículo Confiable	5	4	3	2	1



El resto del formulario será completado al final de esta capacitación.

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
2. The group discussions were:	5	4	3	2	1
3. Trainer (Name) _____ was:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **capacitador**::

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
4. El material de capacitación fue:	5	4	3	2	1

Any additional comments or recommendations for improvement for the **training materials**:

5. Recomendaría esta capacitación a otras personas: ____ Sí ____ No

6. ¿Qué parte de esta capacitación fue la más enriquecedora para usted y por qué?

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
7. La calidad general de la capacitación fue:	5	4	3	2	1

Sugerencias y recomendaciones para mejorar la capacitación:

8. “**COMO RESULTADO**” de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Asistencias laborales SNAP y HUD	5	4	3	2	1
b. Desarrollo de Pequeñas Empresas	5	4	3	2	1
c. PESS: Bienes Esenciales para la Autosuficiencia	5	4	3	2	1
d. AFP [Proyecto de Financiamiento Alternativo] y TA (Tecnología Asistencial)	5	4	3	2	1
e. Cómo Comprar un Vehículo Confiable	5	4	3	2	1

¡Gracias por sus comentarios!

MÓDULO 7: ASISTENCIAS LABORALES PARA EL EMPLEO AUTÓNOMO Y DEL BENEFICIO PÚBLICO

Guion para el Capacitador

El Programa de Asistencia Nutricional Complementaria (SNAP): o lo que solía referirse como Cupones para Alimentos también ofrece asistencias laborales.

Al determinar la elegibilidad para el SNAP, se calculan todos los ingresos no percibidos y percibidos, incluyendo asistencias de dinero en efectivo, pagos por desempleo, por manutención de niños y del Seguro Social. La mayoría de los beneficiarios del SNAP trabajan.

El SNAP permite consideraciones especiales cuando las personas trabajan. Por ejemplo, cuando una persona trabaja, la elegibilidad para el SNAP se calcula considerando el ingreso, los gastos laborales, los costos de cuidado de niños cuando son necesarios para trabajar, y una deducción de 20% sobre el ingreso percibido. Es importante recordar que el Reembolso de Impuesto sobre el ingreso y el EITC no se consideran al calcular los ingresos para determinar la elegibilidad para el SNAP.

Como resultado de las reglas de cálculo de beneficios del SNAP, los grupos familiares que cuentan con SNAP tendrán mejor capacidad financiera si logran un empleo estable o mayores ingresos.

Por lo tanto, cuando una persona trabaja, su SNAP puede cambiar, pero tendrá más dinero para alcanzar sus objetivos. Muchas otras asistencias laborales del beneficio público utilizan la elegibilidad a SNAP como factor determinante para la elegibilidad continua. Estos beneficios públicos pueden incluir los siguientes: Asistencia para Energía para Hogares de Bajos Recursos [LIHEAP, por sus siglas en inglés] para el pago de los servicios básicos; Subsidio para Cuidado de Hijos o subsidio para cuidado de Dependientes, para ayudar a cubrir los gastos del cuidado de hijos o adultos; y el Programa Especial de Nutrición Suplementaria para Mujeres, Infantes y Niños [WIC, por sus siglas en inglés], Intemperización y modificaciones en el Hogar.

Asistencias Laborales de Desarrollo de Vivienda y Urbano (HUD):

En el Módulo 5, tuvimos la oportunidad de conocer cómo el programa HUD puede ayudar a las personas a poder pagar el alquiler o comprar una casa. A modo de revisión, cuando los ingresos de una persona aumentan, existen programas de ahorro disponibles a través del programa Family Self-sufficiency (Autosuficiencia Familiar), que permiten que el aumento en el pago del alquiler vaya a una cuenta de ahorros. Algunas cuentas permiten una equivalencia de 1:1 para ayudar a las personas a alcanzar sus objetivos financieros para lograr la independencia en el futuro. También están disponibles los programas Supportive Housing (Vivienda de Apoyo) y Home Buyer (Compradores de Viviendas) con cuentas de ahorros con una equivalencia de 4:1 y Oportunidades de Vivienda para personas con SIDA. Estas cuentas de ahorro no se tienen en cuenta para calcular la elegibilidad a SSI y Medicaid hasta el mes del desembolso.

Esta es la manera en que las asistencias laborales de HUD pueden ayudarlo. En general, el porcentaje de alquiler de un inquilino es 30% de su ingreso. Para aquellos que estaban previamente desempleados, no se consideran los ingresos percibidos de 12 meses. En adelante, en los meses 13 – 24, no se considera 50% de los nuevos salarios. A medida que los ingresos aumentan, el porcentaje de alquiler del inquilino aumenta. El alquiler generalmente sube \$1 por cada \$3 dólares adicionales de ingreso percibido. Para más información sobre elegibilidad, converse con su gerente de casos de HUD.

Resident Service Stipend (Estipendio de Servicios para Residentes): (Presupuesto SSI / SSDI)

Tenga en cuenta que Los puntos marcados con un (*) indican que es una cifra anual que podría cambiar cada año, según lo indique la SSA.

	Sin trabajo		Primeros 12 meses con trabajo		13 - 24 meses con trabajo		25 meses o más con trabajo	
	SSI	SSDI	SSI	SSDI	SSI	SSDI	SSI	SSDI
Ingreso de la SSA	\$750*	\$800	\$442.50	\$800	\$442.50	\$800	\$442.50	\$800
Pago	\$0	\$0	\$700	\$700	\$700	\$700	\$700	\$700
alquiler de 30% de los ingresos	\$225	\$240	\$225	\$240	\$283.88	\$345	\$342.75	\$450
Ingresos totales	\$750*	\$800	\$1,142.50	\$1,500	\$1,142.50	\$1,500	\$1,142.50	\$1,500
\$ luego de pagar el alquiler	\$525	\$560	\$917.50	\$1,260	\$858.62	\$1,155	\$799.75	\$1,050
Ahorros Mensuales de FFS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$58.88	\$205	\$117.75	\$210

Por favor, tenga en cuenta: Es muy importante informar a su consejero de vivienda tan pronto como sea posible que usted ha obtenido un trabajo. Es posible que usted pueda inscribirse para el programa FSS en ese momento, y ahorrar cualquier aumento del alquiler para cumplir sus objetivos. El beneficiario de la SSI podría haber ahorrado \$177; el beneficiario de la SSDI podría haber ahorrado \$415 en una cuenta FSS, durante tres años, con la posibilidad de una equivalencia de 4:1.

Otra cosa para recordar es que, como el beneficiario de la SSI percibe cuartos de cobertura de la SSA por cada \$1,320* que gana, podría ser elegible para el SSDI y las asistencias de trabajo del SSDI en el futuro.

Puestos de servicio de HUD o Foster Grandparents (Abuelos Adoptivos): Las personas pueden presentarse para puestos de servicio ante su instalación de vivienda HUD y calificar para un estipendio. Puede ser una buena forma de probar su capacidad para trabajar. Un estipendio de

menos de \$200 por mes no se considera para el cálculo de los ingresos relacionados con los beneficios del subsidio al alquiler, SSI y/o SSDI.

Desarrollo de Microempresas:

La definición de microempresas es una empresa que tiene cinco empleados o menos y un capital inicial de menos de \$35,000, en general.

Los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas ofrecen servicios de consultoría, educación, capacitación empresarial y sistemas de información, que brindan los recursos, herramientas y disciplinas de gestión necesarios para pequeñas empresas.

Emprendedorismo/empleo autónomo/pequeñas empresas: Es una oportunidad emocionante para que las personas con discapacidad alcancen todo su potencial a la vez que se convierten en personas financieramente autosuficientes. Algunos de los beneficios del empleo autónomo pueden incluir trabajar desde su casa, controlar su horario de trabajo, permitir las acomodaciones necesarias, la posibilidad de reducir costos de transporte y la libertad de tomar decisiones propias.

Los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas [Small Business Development Center (SBDC)] y las Cámaras de Comercio locales patrocinan capacitaciones para pequeñas empresas, que ayudan a las personas a explorar sus opciones, conocer a sus competidores, trabajar en conjunto con socios, conocer estrategias de mercado y desarrollar planes de negocios sólidos. Los planes de negocios son esenciales para saber cuánto se necesita para sobrevivir y cuántos ingresos producirá el negocio. Los planes de negocios también son requisitos necesarios al solicitar un préstamo comercial, un subsidio o un Plan para Alcanzar la Autosuficiencia (PASS), como se indica en el Módulo 6.

La educación, como la Capacitación para Pequeñas Empresas, es considerada un activo que puede ayudar a las personas a calificar para obtener productos financieros para comenzar o continuar su negocio.

Para los que reciben beneficios de la SSI y/o el SSDI, existen asistencias laborales específicas que pueden ayudar a las personas a aumentar sus ganancias y desarrollar su negocio, a la vez que continúan recibiendo los beneficios por discapacidad. Se invita a los beneficiarios a trabajar en conjunto con un Consejero Comunitario de Incentivos Laborales (CPWIC, por sus siglas en inglés), que trabaje para la Asistencia de Planificación de Incentivos Laborales (WIPA), a fin de conocer las oportunidades y limitaciones. En general, las Redes de Empleo cuentan con asesores en su planta permanente o pueden remitirlo para que obtenga esa asistencia importante.

Actividad # 2

Historia de Éxito:

[El capacitador debe repartir el ejemplo del caso “Una Silla de Ruedas y un Carro de Helados - Una Combinación Ganadora” y solicitar comentarios de los participantes.]

Caso Práctico:

“Una Silla de Ruedas y un Carro de Helados - Una Combinación Ganadora”

En el estado de Carolina del Norte, las personas que reciben asistencia estatal deben tener trabajo, o estar en camino a conseguirlo. Con ayuda de sus padres, Lacey, de Charlotte, Carolina del Norte, quien tiene parálisis cerebral, no solo se ha convertido en un valioso miembro de la fuerza de trabajo, ¡sino que es toda una emprendedora!

Lacey es considerada una persona con una discapacidad significativa. Tiene parálisis cerebral, que afecta su capacidad para hablar y caminar, y depende del lenguaje corporal para comunicarse. Utiliza una silla de ruedas para moverse de un lado a otro. Pero la joven de 23 años, que pesa alrededor de 70 libras, también tiene una actitud optimista muy contagiosa.

La madre de Lacey “enloqueció” cuando se enteró de que el Estado quería que su hija desarrollara un plan para entrar en la fuerza de trabajo. “Me demuestra todos los días que es mucho más capaz de lo que yo pensaba”, dice Dee, la mamá de Lacey.

Lacey Jean es propietaria de un carro de Helados Italianos, muy exitoso. A partir de julio de 2007, en sus primeros 3 meses de trabajo, y trabajando solo durante los fines de semana, ganó un total bruto de \$12,000. “Aprendimos mucho, muy rápido”, dice Larry, su padrastro. “Lo haremos mucho mejor el año que viene, pero incluso pudimos pagarles a nuestros empleados un bono este verano”. ¿El objetivo de Lacey? No tener ninguna deuda para el final de su segunda temporada.

Desde su silla de ruedas, Lacey trabaja duro en ferias y eventos, ofreciendo muestras gratis. Mediante el color, globos de Mylar de color rojo en su bandeja de muestras, y globos de Mylar de color rojo en su carrito de helados italianos, ella atrae a los clientes. Una vez en el carro, los empleados invitan a probar el helado súper popular que ella compra de Little Jimmy’s Italian Ices (www.italianice.net) en Nueva Jersey. Luego de probarlo, el producto de Helado Italiano se vende por sí solo, no tiene grasas, no tiene lácteos, y contiene jarabe de maíz sin alto contenido de fructosa. “El sabor es intenso, y eso es algo que no se obtiene en una tienda”, comenta Larry. “Es la clase de invitación que las personas vuelven a buscar al año siguiente, cuando vuelven a la feria”.

En la van que compró para transportar su negocio, Lacey tiene espacio para una mesa terapéutica, donde puede estirarse cada un par de horas. Según lo permita su presupuesto, agregará su propia marca a la van, mediante un plotter con el logo de Lacey Enterprises.

¿Cómo encontró Lacey el negocio del carrito? “Había un anuncio en Entrepreneur’s Home Business, y yo había estado buscando algo que pudiese conectar a nuestra hija con muchas personas”, recuerda Larry. Este negocio real que ha tenido mucho éxito es perfecto para Lacey, que es amistosa y simpática. Lacey planea contratar a otras personas discapacitadas a medida que su

negocio crezca. Lacey se unió a la Cámara de Comercio local, y planea vender Helado Italiano todo el año, en inauguraciones, festivales y conciertos”.

“Little Jimmy’s es un gran socio”, Larry. “Hacen sugerencias acerca de formas de vender, nos mandan listas de espectáculos, y siempre están ahí para nosotros cuando tenemos preguntas”.

Los primeros signos reales de éxito de Lacey llegaron este verano, en una feria del Cuatro de Julio. Durante dos horas, Lacy Enterprises tuvo una sólida cola de clientes. Las ventas totales superaron los \$1,700, por 5-6 horas de trabajo.

En un Festival de Outer Banks, la multitud era tan grande que Lacey se quedó sin hielo, y el personal tuvo que salir corriendo a buscar más. La compañía tiene dos graduados de escuela secundaria, Britta y Kaila, que trabajan por \$8.50 por hora, sirviendo helado y cobrando.

Para ayudar a su creciente negocio, el Estado de Carolina del Norte conectó a Lacey con una organización sin fines de lucro de asistencia técnica y capacitación. James Corey, de WISE, dice que la sociedad innovadora ha adquirido reconocimiento nacional de la Comisión de Oportunidades Igualitarias de Empleo de Estados Unidos [U.S. Equal Employment Opportunity Commission (EEOC)] como líder en empleo de personas con discapacidades. La organización es parte de una red de capacitación y apoyo, tanto pública como privada, en todo el país.

Lacey Enterprises, y otros negocios propiedad de personas con discapacidad, son parte del movimiento de microempresas. El empleo autónomo crece más de 20% por año en todo Estados Unidos, con un estimado de 20 millones de estadounidenses propietarios de sus propios negocios con base en sus propios hogares. Entre 1990 y 1994, las microempresas (negocios que emplean de 1 a 5 trabajadores) generaron 43% de todos los puestos de trabajo en Estados Unidos. En la última década, 60% de estas microempresas fueron fundadas por mujeres. De hecho, estos negocios crearon más trabajo que todas las compañías incluidas en “Fortune 500”.

Cary Griffin, socio senior de Griffin-Hammis Associates, (www.griffinhammis.com) una consultora para hacer contactos para oportunidades comerciales, dice: “Hay un cambio cultural y económico hacia asumir responsabilidad individual, y convertirla en una oportunidad individual, y parece estar ampliamente afectado por los cambios en la macro economía”.

Compañías como Griffin-Hammis Associates ofrecen programas de capacitación y apoyo para personas con discapacidades que buscan comenzar un negocio, o insertarse en el mundo laboral. La compañía contacta clientes, que son personas con discapacidad, con organismos gubernamentales y especialistas privados para encontrar formas de convertir los emprendimientos en realidad. La experiencia les ha enseñado que no existen pruebas ni evaluaciones profesionales que puedan decirles quién tendrá éxito en el negocio. Pero el compromiso personal y un sólido apoyo grupal pueden ser los mejores indicadores de que una persona con discapacidad tendrá éxito. Lacey es sobresaliente, y tiene una familia sobresaliente. “No todos los que nos piden ayuda llegan tan lejos. Nuestro objetivo es colocar a las personas con discapacidad en el camino hacia el empleo, alejándolos de los talleres de asistencia e integrándolos a la comunidad. Lacey es una persona que todos deberían conocer”.

PESS y Empleo Autónomo:

Esta es una iniciativa de trabajo de SSI. Los Bienes Esenciales para la Autosuficiencia (PESS) pueden aprobarse como medio para excluir determinados recursos que se utilizan en un negocio. Los artículos no se incluyen en el límite de recursos de \$2,000 para que una persona continúe siendo elegible para SSI. Por lo tanto, PESS se convierte en una estrategia importante que puede ayudarlo a progresar hacia la autosuficiencia.

Ejemplos de PESS:

- Bienes muebles de los que usted es propietario y que utiliza en un negocio como una granja, un taller, o un salón de belleza.
- Bienes inmuebles que usted utiliza para trabajar, como herramientas, uniformes o equipos de seguridad.
- Bienes que utiliza para producir bienes o servicios.

Planes PESS:

- SSI no incluirá en el cálculo hasta \$6,000 del valor patrimonial de bienes que no son comerciales, y se utiliza para producir bienes o servicios (por ejemplo: tierra utilizada para producir alimentos para consumo personal).
- SSI no calculará hasta \$6,000 del valor patrimonial de bienes que producen ingresos no comerciales si el bien tiene una tasa de retorno anual de, al menos, 6% (ejemplo: Sharon tiene un telar para hacer alfombras. El equipo está valuado en \$7,000. Su patrimonio es de \$5,000 ya que todavía debe \$2,000 por el telar. Sus ingresos netos por el empleo autónomo son de \$400. El patrimonio de Sharon está por debajo del límite de \$6,000 para bienes esenciales para la autosuficiencia y sus ingresos (\$400) son mayores que el 6% de su patrimonio. Sus bienes que producen ingresos se excluyen de su límite de recursos

Otras Asistencias de la SSA y Empleo Autónomo:

La SSA cuenta con otras asistencias actualmente en vigencia, que permiten realizar deducciones de ganancias netas por empleo autónomo (NESE, por sus siglas en inglés) por gastos de ayuda no paga o gastos de negocios no incurridos. Si bien estas deducciones no son “incurridas” ni pagadas por la persona con discapacidad y no son gastos admisibles para la Servicio de Impuestos Internos (IRS), aun así reducirían las NESE, si se pagan. A continuación, una breve descripción y ejemplos:

- Ayuda No Paga: Ayuda brindada por familiares, o amigos u otras personas que trabajan sin recibir pago. La SSA generalmente determina el valor de los servicios no remunerados, al utilizar los salarios que prevalecen en el momento, incluidos en: <http://www.bls.gov/oes/current/oessrcst.htm>
- Los Gastos Comerciales No Incurridos son aportes de otras personas al esfuerzo comercial e incluyen artículos o servicios que serían admisibles para la IRS como gasto comercial legítimo, de ser abonados. Los ejemplos incluyen:
 - Rehabilitaciones Vocacionales paga por una computadora u otro equipo utilizado en el negocio.

- Una organización local paga por equipamiento inicial para un negocio.
- Alquiler gratis suministrado por una organización, un amigo o, más comúnmente, Rehabilitación Vocacional.

Tanto la ayuda no paga como los gastos comerciales no incurridos se utilizan al determinar el trabajo sustancial y lucrativo.

Actividad # 3

[El capacitador pregunta al grupo:]

1. ¿Alguna vez se reunió con un CWIC/Especialista en Beneficios?
2. ¿Analizó las opciones del PESS?
3. ¿Qué aprendió?

Luego del receso, escucharemos una presentación de un Especialista en Beneficios y conoceremos más acerca de los servicios disponibles para usted.

1. Invierta una hora para pensar acerca de cómo sería tener un empleo autónomo.
2. Contáctese con el SBDC más cercano y revise las oportunidades de asistencia. Prepárese para conversar sobre lo que aprendió.

Tecnología Asistencial / Acomodaciones:

The Job Accommodation ofrece información sobre Tecnología Asistencial y acomodaciones que podrían ayudar a las personas con discapacidad a mejorar su capacidad de funcionar de manera más independiente, con actividades de la vida diaria, educación y trabajo, y a mejorar de manera significativa su calidad de vida. Por ejemplo, una persona puede utilizar un smart phone a modo de guía para completar pasos de su trabajo en forma oportuna. Otra persona puede beneficiarse al obtener un lector de pantalla para ayudarlo a comprender instrucciones escritas. Otra persona puede necesitar una modificación en su casa para ducharse con mayor facilidad, preparar comidas y salir de su casa para buscar empleo.

Job Accommodation Network enumera ejemplos de dispositivos de entrada alternativos, servicios de asistencia personal, listado de productos para ayudar con el deterioro cognitivo, para sordos/personas con problemas auditivos, dispositivos para deterioro motor, ayudas visuales, animales de servicio, reconocimiento de voz y radios bidireccionales, y artículos a considerar para cada uno de ellos en:

<http://askjan.org/media/prodserv.htm> Información adicional: <https://atpdc.wordpress.com/>

En ocasiones, los sistemas escolares, Rehabilitación Vocacional, los Centros Americanos de Empleo y Medicaid pueden ofrecer financiamiento para estas necesidades. Si una persona tiene que pagar por estos artículos, los artículos pueden calificar impositivamente y/o pueden calificar como IRWE o indicar la existencia de un subsidio. A veces, un préstamo puede ayudar a una persona a pagar por la compra de Tecnología Asistencial.

Proyecto de Financiamiento Alternativo:

El Departamento de Salud y Servicios Humanos de Estados Unidos ofrece financiamiento para que los organismos ayuden a las personas a disponer de dispositivos y servicios de tecnología asistencial (TA) y los hagan más accesibles para persona con discapacidad y sus familias, mediante préstamos, demostraciones y la disponibilidad de créditos para tecnología asistencial. Proveedor local: <http://www.ncatp.org/>

Existe ayuda para seleccionar y/o probar dispositivos de Tecnología Asistencial. Una vez que una persona sabe lo que necesita, puede solicitar un préstamo para comprar el/los artículo(s), si no dispone de otro tipo de financiamiento. A fin de calificar para un préstamo de TA, la persona debe tener dinero suficiente para poder hacer pagos mensuales durante la vigencia del préstamo. Recuerde, usted puede generar un buen historial crediticio al informar sus préstamos de tecnología asistencial, pagos por servicios básicos y alquileres a su agencia de información crediticia.

Vehículos y Modificaciones a Vehículos:

En Disabled-World, la sección de transporte para discapacitados cubre los negocios y servicios que ofrecen transporte para personas con discapacidad, en vehículos especialmente adaptados que pueden transportar sillas de ruedas y otras asistencias para discapacitados. También se incluyen Listados de Servicios de Transporte Público y Privado para Discapacitados que ofrecen transporte grupal para personas discapacitadas: <https://www.disabled-world.com/disability/transport/> Para encontrar un transporte registrado para ir a trabajar, solicitar respuesta, u opciones de titularidad del automóvil, transporte compartido, opciones de movilidad de madrugada y movilidad compartida, diríjase a: <http://web1.ctaa.org/webmodules/webarticles/anmviewer.asp?a=2588&z=103>

En general, la titularidad de un vehículo es el segundo activo más importante de una persona. La casa es el principal y más duradero. El transporte privado generalmente es la única opción viable para poder ir y venir en forma confiable al trabajo. Entonces, ¿qué se necesita para ser titular de un vehículo?

- Tener una buena puntuación de crédito puede ayudar a que las personas califiquen para un préstamo automotriz a una tasa de interés baja;
- Tener dinero disponible suficiente todos los meses para realizar los pagos del vehículo, el combustible, las reparaciones y el mantenimiento, y el seguro del automóvil;
- Buen crédito, un buen registro de conducción y participación en una clase de conducción defensiva pueden reducir las primas por el seguro del automóvil;
- Saber cómo comprar un buen vehículo;
- Saber cómo negociar el precio de compra del vehículo

El Center for Responsible Lending [Centro para Préstamos Responsables] de Carolina del Norte tiene un sitio para ayudar con la compra de vehículos:

<http://www.responsiblelending.org/states/north-carolina>

En el Módulo 4, cubrimos cómo desarrollar un buen historial crediticio.

En el Módulo 1, las personas tuvieron la oportunidad de crear un plan de gastos. Antes de comprar un auto, puede preparar un nuevo plan de gastos, que incluya todos los costos asociados con tener un vehículo, según se indica anteriormente. De esta forma usted sabrá:

- Tengo una buena puntuación de crédito de 700 o más para calificar para un préstamo para compra de vehículo convencional, y puedo realizar pagos mensuales, pagar por el seguro, reparaciones, combustible y pagar mis otros gastos a tiempo;
- Debido a que tengo una puntuación de crédito de menos de 700, puedo ser elegible para un programa de préstamo alternativo;
- Tengo suficientes ingresos y ahorros para comprar un vehículo;
- Tengo que aumentar mis ingresos en \$ para comprar un vehículo;
- Tengo que ahorrar \$ para comprar un vehículo;

¿Cómo puede estar seguro de que está eligiendo un vehículo confiable?

Consumer Reports publica listados de los vehículos nuevos y usados más confiables y menos confiables todos los años. Asegúrese de limitar sus opciones a los vehículos más confiables. Esto reducirá las reparaciones necesarias durante la vida útil del vehículo. En general, las bibliotecas públicas tienen estas revistas para consultar.

¿Cuál es el valor de un vehículo?

Si está comprando un vehículo nuevo, en general es posible comprarlo por \$2,000 menos que el precio de venta sugerido por el fabricante (MSRP, por sus siglas en inglés). Al comprar un vehículo confiable, no tendrá necesidad de comprar una garantía extendida, undercoating o seguro de protección automática garantizada.

Las cotizaciones de los vehículos usados se encuentran disponibles en: <http://nada.com/>

El precio base debe tomarse como el valor. Asegúrese de ingresar su código postal y millaje para el vehículo en el sitio. En ocasiones, CarFax enumera los accidentes que protagonizó el vehículo, o si ha habido alguna reclamación de seguros respecto del vehículo:

https://www.carfax.com/?partner=BNG_0&click=sem&gclid=CMCO75acl9ACFdRnNwod41ACsA&gclsrc=ds

Evaluación Previa a la Compra:

Al comprar un vehículo usado, es importante preguntar al concesionario de venta si el vehículo que usted desea comprar puede transportarse hacia el taller para una evaluación previa a la compra. Si el concesionario de venta no está dispuesto a hacerlo o no está dispuesto a hacer las reparaciones recomendadas, le sugerimos consultar a otro concesionario. Las inspecciones previas a la compra pueden costar cerca de \$150, pero pueden ahorrarle, en promedio, \$2,000 - \$4,000 en reparaciones durante el primer año. Si usted depende del vehículo, no querrá esperar meses hasta que el vehículo sea reparado. Eso puede marcar la diferencia entre mantener el trabajo o perderlo. Sin

embargo, siempre se debe tener un plan de respaldo. Quién puede transportarlo al trabajo si el vehículo se descompone o si pierde el autobús, etc.

Ley Lemon:

La Ley Lemon de Carolina del Norte, también conocida como la Nueva Ley de Garantía de Vehículos Automotores [New Motor Vehicles Warranties Act (N.C.G.S. 20-351)], rige para nuevos vehículos de pasajeros, camionetas, motocicletas y la mayoría de las vans compradas en Carolina del Norte. Requiere que los fabricantes reparen los defectos que afectan el uso, valor o seguridad de los nuevos vehículos automotores dentro de los primeros 24 meses o 24,000 millas (lo que ocurra primero).

Permuta:

Si planea permutar su vehículo actual, negocie la permuta hasta el final para saber exactamente a cuánto le están vendiendo el vehículo más nuevo y cuánto se ofrece por el valor de permuta. Podrá comparar ese valor con el valor estimado en NADA. En general, se obtiene más dinero simplemente al vender el vehículo. Pero a veces, eso también puede resultar engorroso.

Financiamiento:

Existen muchas formas de protegerse, cuando se trata de financiar un vehículo. Consulte con su banco o cooperativa de crédito para conocer los intereses y los términos del plazo de devolución. Puede tener un préstamo preaprobado incluso antes de ir a un concesionario. Si compra un vehículo nuevo, en general, los fabricantes ofrecen financiación con tasas de interés que son más bajas que las que ofrecen los bancos o cooperativas de crédito. Asegúrese de que el plazo del préstamo no sea más de 3 - 5 años; es importante que el valor de venta no se pierda antes de cancelar el préstamo.

Tenga cuidado de no comprar un vehículo solo en base a pagos mensuales, algunas veces, los concesionarios extienden el plazo del préstamo para que los pagos sean accesibles, pero esto aumenta significativamente el precio de compra total del vehículo.

Los pagos de préstamos de vehículos realizados a tiempo ayudan a las personas a mejorar sus puntuaciones de crédito, con el tiempo. Cuidado con la financiación compre aquí, pague aquí [buy-here, pay-here], ya que son facilidades que generalmente no informan los pagos a tiempo a las agencias de información crediticia salvo que el vehículo sea recuperado. Además, es probable que las personas paguen algunos \$1,000 más debido a las altas tasas de interés que son habituales de estas facilidades compre aquí, pague aquí. Antes de comprar un vehículo, tomar las medidas para mejorar la puntuación de crédito y ahorrar para realizar un pago inicial importante pueden ayudarlo a ahorrar dinero.

Una Mayor Puntuación FICO® le Ahorra Dinero:

<http://www.myfico.com/myfico/creditcentral/loanrates.aspx>

La Calculadora de Ahorros para Créditos [Loan Savings Calculator] demuestra cómo las puntuaciones FICO® afectan el interés que usted paga en un crédito. ¡Podrá ver que trabajar para que su puntuación aumente puede significar grandes ahorros! Por ejemplo, si su puntuación es

menor que \$589 ahora, y mejora a 720-850, usted podrá ahorrar unos \$3,082 extra en un préstamo de \$12,000 a 48 meses. Antes de solicitar un crédito, es importante hacer todo lo posible para mejorar su puntuación de crédito y así ahorrar dinero para algún otro gasto.

Seguro del Automóvil:

Su puntuación FICO® también es importante para su seguro del vehículo. Las aseguradoras se basan cada vez más no solo en el registro de conducción e historial de reclamaciones, sino también en las puntuaciones de crédito. La experiencia indica que las personas imprudentes con su puntuación de crédito tienden a ser imprudentes también con su automóvil.

Módulo 8: Protección de Su Identidad

Bienvenidos al **Módulo 8 – Protección de Su Identidad**. El Módulo 8 presenta a los participantes su “información de identificación personal” (PII, por sus siglas en inglés), y cómo los ladrones pueden usar esa información. Este módulo cubre los modos en que podemos proteger nuestras identidades.

Objetivo:

- ¿Por qué es importante proteger nuestra identidad?
- Identificar modos en que las personas pueden robarle su identidad.
- Qué hacer cuando sospecho que mi identidad ha sido robada.

Valor de este Módulo:

Mito: Mi identidad está protegida porque recibo un beneficio público.

Realidad: Hay varios modos en que la identidad de una persona puede estar comprometida, y recibir un beneficio público no protege su identidad.

MÓDULO 8: PROTECCIÓN DE SU IDENTIDAD

Preparación para el Facilitador

Preparación para el Facilitador:

Para prepararse para la entrega del Módulo 8, Protección de Su Identidad, el Facilitador lee y analiza los siguientes materiales:

- Agenda de la Sesión
- Evaluación Antes y Después de la Prueba
- Guion para el Facilitador
- Instrucciones y Materiales de las Actividades
- Recursos a los que se hace referencia
- Presentaciones de PowerPoint
- Revise estos videos acerca del Robo de Crédito e Identidad:
 - <https://www.consumer.ftc.gov/topics/privacy-identity-online-security>

Reunir:

- Laptop y proyector LCD
- Hoja de asistencia
- Caballete y rotafolios
- Marcadores
- Materiales para el Tablero de Objetivos del Sueño Americano
- Presentación en PowerPoint (haga copias en caso de que quiera distribuir las a los asistentes)
- Agenda (haga copias en caso de que quiera distribuir las a los asistentes)
- Actividades (haga copias de las hojas de actividades)
- Asignación de tarea para el hogar (haga copias)
- Evaluación (haga copias)

MÓDULO 8: PROTECCIÓN DE SU IDENTIDAD

Evaluación antes y después de la prueba

Lugar de la sesión: _____

Fecha de la sesión: _____

Capacitadores _____, _____, _____

Nombre del participante (opcional): _____

Por favor, complete esta sección antes de comenzar con esta sesión de capacitación.

1. ANTES de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Qué es PII	5	4	3	2	1
b. Cómo puede ser robada mi identidad	5	4	3	2	1
c. Medidas para proteger mi identidad	5	4	3	2	1
d. Mantenerse seguro	5	4	3	2	1
e. Qué hacer cuando mi identidad ha sido robada.	5	4	3	2	1



El resto del formulario será completado al final de esta capacitación.

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
2. Las discusiones grupales fueron	5	4	3	2	1
3. El capacitador (nombre) _____ fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **capitador**:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
4. El material de capacitación fue:	5	4	3	2	1

Comentarios o recomendaciones adicionales para mejora del **material de capacitación**:

5. Recomendaría esta capacitación a otras personas: _____ Sí _____ No

6. ¿Qué parte de esta capacitación fue la más enriquecedora para usted y por qué?

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
7. La calidad general de la capacitación fue:	5	4	3	2	1

Sugerencias y recomendaciones para mejorar la capacitación::

8. “**COMO RESULTADO**” de la capacitación:

POR FAVOR, CALIFIQUE SU NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LOS SIGUIENTES TEMAS:

	Excelente	Bueno	Suficiente	Malo	Muy malo
a. Qué es PII	5	4	3	2	1
b. Cómo puede ser robada mi identidad	5	4	3	2	1
c. Medidas para proteger mi identidad	5	4	3	2	1
d. Mantenerse seguro	5	4	3	2	1
E. Qué hacer cuando mi identidad ha sido robada.	5	4	3	2	1

¡Gracias por sus comentarios!

MÓDULO 8: PROTECCIÓN DE SU IDENTIDAD

Agenda

Introducción.....	10 minutos
Reseña, Objetivo y Resultados Esperados.....	5 minutos
Protección de Su Identidad (presentación de PowerPoint)	30 minutos
• Información de Identificación Personal y por qué es importante	
• ¿Por qué las personas con discapacidades necesitan proteger su identidad?	
• Modos en que las personas pueden robarle su identidad	
• Errores comunes	
• Qué hacer para protegerme	
• Mantenerse seguro en línea	
• Qué hacer cuando sospecho que mi identidad ha sido robada	
Actividad.....	15 minutos
Autoevaluación: Examinar mis propias prácticas: en mi hogar, en la comunidad y en línea	
RECESO.....	15 minutos
Hacer Contactos en su Comunidad: Oradores Invitados	30 minutos
Revisión de la Tarea para el Hogar, Asignación y Conclusión.....	10 minutos
Evaluación y Cierre	5 minutos

MÓDULO 8: PROTECCIÓN DE SU IDENTIDAD

Guion para el Capacitador

Mi nombre es _____ Bienvenidos a nuestra octava y última sesión del programa **Ascenso hacia la Estabilidad Financiera**. Hoy aprenderemos acerca de la importancia de la protección de su identidad. Les presentaremos la información de identificación personal (PII), y cómo los ladrones pueden usar esa información. También cubriremos los modos en que podemos protegernos de convertirnos en una víctima del robo de identidad.

Introducción

{Discusión} Entonces, ¿por qué cree que las personas con discapacidades necesitan proteger sus identidades?

Hoy aprenderemos cómo mantener segura su identidad al comprender varias amenazas.

Por el decimoquinto año seguido, el robo de identidad es la queja número 1 de los consumidores que recibe la Federal Trade Commission [Comisión Federal de Comercio].

En primer lugar, miraremos un video corto de la Federal Trade Commission [Comisión Federal de Comercio] que habla acerca de qué es el Robo de Identidad:

<https://www.consumer.ftc.gov/topics/privacy-identity-online-security>

Nuestra información de identificación personal (PII) es lo que estamos intentando proteger.

PII es:

Información que puede usarse por sí sola o junto con otra *información* para *identificar*, contactar, o ubicar a una persona, o para *identificar* a una persona en contexto.

Como sucede con otra información, puede existir de manera física en papel, o de manera electrónica en computadoras.

Entre los ejemplos de PII se incluyen

- Nombre
- Número de Seguro Social
- Fecha y Lugar de Nacimiento
- Nombre de soltera de la madre
- Información médica

- Historial de empleo
- Información sobre educación
- Domicilio
- Información sobre el Vehículo
- Antecedentes penales
- Género o raza

Para que todos tengamos la misma comprensión de lo que estamos hablando, a continuación se encuentra una definición de robo de identidad:

El robo de identidad ocurre cuando alguien utiliza su información de identificación personal para cometer fraude y otros delitos, Y esto sucede sin su conocimiento o permiso.

Existen muchos modos en que los ladrones pueden robar su identidad y vamos a hablar acerca de los modos más comunes. Más tarde esta noche, tenemos un representante de un órgano local de aplicación de la ley que vendrá a hablar con nosotros acerca de lo que ve en cuanto al robo de identidad.

Una cosa importante para recordar es que los modos de robar identidad cambian continuamente, de modo que debe estar alerta y aprender acerca de nuevas protecciones a medida que aparecen.

- ❖ **Revolver la basura:** cuando alguien hurga en la basura para encontrar boletas o algún otro papel que contenga su información personal.
- ❖ **Duplicado de tarjetas:** roban los números de su tarjeta de crédito/débito con un dispositivo de almacenamiento especial cuando se procesa su tarjeta.
- ❖ **Contraseña:** captan su identidad en línea
- ❖ **Suplantación de identidad:** fingen ser instituciones financieras u otras empresas y envían mensajes de spam o de ventanas emergentes para hacer que usted revele información personal.
- ❖ **Puerta a puerta:** llegan a su casa y le hacen preguntas acerca de sus hábitos; quizás para regresar más tarde, o para engañarlo a que revele PII.
- ❖ **Cambio de dirección:** completan un formulario de cambio de domicilio para desviar sus resúmenes de facturación a otra ubicación.
- ❖ **Violaciones de datos:** los hackers penetran bases de datos (corporativas, cualquiera) en donde reside su PII; Target y Home Depot son ejemplos recientes de empresas, y la base de datos del seguro médico Anthem fue violada en febrero de 2015.
- ❖ **Robo a la antigua:** roban billeteras y carteras; correo, incluidos los resúmenes del banco y de la tarjeta de crédito; ofertas de tarjeta de crédito previamente aprobadas, y cheques nuevos o información tributaria. Roban los registros de personal o sobornan a los empleados que tienen acceso.

- ❖ **Uso de pretextos:** usan excusas falsas para obtener su información personal de instituciones financieras, empresas telefónicas y otras fuentes.
- ❖ **Electrónica: viejo y nuevo**

Entonces, ¿qué es lo que buscan los ladrones cuando roban su información de identificación personal?

Es probable que busquen ganancias financieras para ellos a través de

Ganancias financieras: pueden estar interesados en robar dinero usando su identidad; abrir cuentas nuevas, cambiar el domicilio en sus cuentas existentes para que lleguen a ellos, y muchos otros modos como hemos comentado.

Gubernamental: un engaño que ha aumentado en frecuencia en los últimos años es el robo de reembolsos de impuestos. Los ladrones roban identidades, presentan declaraciones de impuestos fraudulentas que solicitan reembolsos, y cuando la víctima presenta la declaración verdadera, recibe un mensaje del Servicio de Impuestos Internos de que la declaración ya ha sido presentada. También, el robo de pagos de beneficios del gobierno es otro modo.

Delito: existe un mercado de información de identificación personal, y hay muchos modos en que los ladrones pueden vender su PII para obtener ganancias.

Médico: hay personas que han sido atendidas por doctores e ingresadas al hospital con nombres falsos para recibir servicios. Además, los hospitales y proveedores médicos han sido objeto de hackeos corporativos en los que se roban millones de registros.

A continuación, veremos un video de la Federal Trade Commission [Comisión Federal de Comercio]: Cinco Maneras de Ayudarlo a Proteger Su Identidad:

https://www.youtube.com/watch?v=lp_8cvNm_vE

Cómo nos protegemos:

¡Sea proactivo!

- Controle sus cuentas mensualmente y su perfil de crédito anualmente
- Proteja su número y tarjeta del seguro social
- Proteja su basura (tritador)
- Proteja su correo (entrante y saliente)
- Tenga cuidado en internet (la información que provee y las contraseñas)
- Tenga cuidado con lo que lleva en su billetera/cartera
- Analice una congelación del crédito con la oficina del Procurador General de Carolina del Norte
- Proteja su teléfono inteligente

- Deshágase de manera segura de los dispositivos electrónicos viejos
- Cuidado con los engaños y los fraudes
- Proteja todas sus contraseñas

Mencionaremos rápidamente las compras por internet ya que la mayoría de nosotros depende de internet para realizar compras. Hay mucha información sobre cómo ser un consumidor prudente, pero en pocas palabras:

- El FBI calcula que cada computadora que se conecta a internet es escaneada por los delincuentes en busca de vulnerabilidades a los 45 segundos de haberse conectado.
- El Identity Theft Resource Center [Centro de Recursos sobre el Robo de Identidad], en <http://www.idtheftcenter.org>, posee una guía completa para realizar compras, incluidas las especificaciones sobre los sitios web, pagos, confirmación, firmas electrónicas, y más.

Entonces, ¿qué debe hacer si cree que su identidad ha sido comprometida?

- **Cierre las cuentas que han sido falsificadas o abiertas de manera fraudulenta.**
- **Revise sus Informes de Créditos y coloque una Alerta de Fraude**
- **Presente una queja ante la Federal Trade Commission [Comisión Federal de Comercio].**

Esto se puede lograr si:

1. Llama a la Línea Directa de Robo de Identidad de la FTC al 1-877-ID-THEFT.
2. Visita www.ftc.gov y completa un formulario de queja en línea.

Lo que es más importante, presenta un informe ante su departamento de policía local en la comunidad en la que cree que ocurrió el robo.

Actividad: Haga un plan para mantener su información de identificación personal segura. Hoy comenzaremos con esta hoja de trabajo, y luego puede completarla en casa.

{Distribuya la hoja de trabajo: mantener su información de identificación personal segura}

HACER CONTACTOS EN SU COMUNIDAD (30 minutos)

El Capacitador presentará al Representante de un órgano local de aplicación de la ley para hablar acerca del robo de identidad en la comunidad

TAREA PARA EL HOGAR

- Desarrollar un plan para el almacenamiento seguro de la información de identificación personal

EVALUACIÓN Y CIERRE

Por favor, complete la evaluación del Módulo 8 {distribuya las evaluaciones y luego recólcetelas}

MÓDULO 8: PROTECCIÓN DE SU IDENTIDAD

Actividad: Mantener Segura su Información de Identificación Personal

Comportamientos:

	Sí	No
¿Usted cubre o bloquea el tablero del ATM o del punto de venta cuando ingresa su PIN?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Lleva con usted solo la identificación, cheques, tarjetas de crédito o de débito que realmente necesita?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Utiliza el depósito directo para la paga del trabajo, los reembolsos de impuestos y los pagos de beneficios?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Utiliza contraseñas complejas con una combinación de números, símbolos y letras en lugar de palabras que se pueden adivinar fácilmente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Utiliza casillas de correo seguras para recibir y enviar correos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Evita compartir información de identificación personal excepto cuando es necesario?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Comunica de inmediato los errores y conflictos que identifica en las facturas y resúmenes mensuales?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Revisa su informe de crédito anualmente e identifica/corriges errores?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Revisa sus resúmenes de servicios médicos tales como el Resumen de Medicare y las Explicaciones de los Beneficios para encontrar cargos sospechosos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Sí	No
¿Mantiene coberturas de seguro adecuadas (de propiedad, responsabilidad, salud, auto, hogar, etc.) y revisa las coberturas y los costos cuando necesita un cambio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Se ha comunicado con las personas que designó en el poder notarial sin vencimiento y el poder notarial para cuidados médicos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Documentos y almacenamiento seguro		
¿Tritura los documentos con información personal/financiera antes de desecharlos o reciclarlos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Abre toda la correspondencia y revisa las facturas, comunicaciones y resúmenes mensuales para ver si presentan errores?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Los miembros de su familia o sus amigos cercanos saben dónde están sus documentos de emergencias?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Hace copias o conserva copias electrónicas de las comunicaciones y documentos importantes a modo de copias de respaldo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Conserva un poder notarial sin vencimiento en un lugar seguro? (Este documento le permite designar una o más personas para que manejen sus finanzas, y permanece vigente si usted queda incapacitado)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Conserva un poder notarial para cuidados médicos en un lugar seguro? (Este documento le permite designar una o más personas para que manejen sus cuidados médicos y las decisiones de procedimientos de prolongación de la visa en caso de que usted quede incapacitado)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Conserva los documentos irremplazables/importantes en una caja de seguridad u otro lugar seguro fuera de su casa? (certificados de nacimiento, pasaportes, contratos importantes, poderes notariales, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Sí

No

Planificar para lo inesperado

¿Conserva:

- Un seguro adecuado

- Un poder notarial sin vencimiento

- Un poder notarial para cuidados médicos

- Un testamento?

¿Conserva sus documentos de emergencia en un lugar seguro?

- Formas de identificación (licencia de conducir, identificación estatal para los no conductores, tarjetas de seguro, tarjetas de seguro social, pasaporte, certificado de nacimiento)

- Chequera y suficientes cheques y depósitos en blanco para que dure un mes

- Tarjetas de débito/ATM y de crédito

- Efectivo

- Números de teléfono de los proveedores de servicios financieros, compañías de seguros y préstamos

- Números de cuentas importantes (cuentas de bancos, tarjetas de crédito, préstamos y pólizas de seguros)

- Clave de su caja de seguridad

Fuente: Money Smart for Older Adults: Prevent Financial Exploitation, CFPB and FDIC, June, 2013

Planes Futuros

El capacitador lidera la discusión

Juntos, hemos aprendido acerca de diversas herramientas y estrategias para progresar hacia un mejor futuro económico.

Hemos conocido diferentes maneras de ahorro, incentivos laborales y conservación de ingresos, y también oportunidades de generar activos.

Para probar su conocimiento, hemos preparado una prueba de empoderamiento económico para evaluar su conocimiento. Tómese cinco minutos y responda cada pregunta.

[El capacitador repasará las respuestas de las 14 preguntas.]

Levantando la mano indiquen si alguien respondió correctamente todas las preguntas.

[Entregue la Lista de Verificación del Sueño Americano.]

Por favor, anoten tres prioridades en términos de sus planes futuros relacionados con el trabajo, el ahorro y la generación de activos.

[El capacitador recolecta las fichas y lee en voz alta los planes individuales.]

¡Felicitaciones! Hemos completado las ocho sesiones. Ahora tienen nuevos conocimientos y poderes. Usted tiene nuevas opciones a considerar para ser más autosuficiente. A medida que diga su nombre, por favor, acepten el certificado de finalización exitosa del programa de 14 horas para convertirse en un ahorrador y generador de activos.

Por favor, complete el formulario de evaluación para el día de hoy.

PLANES FUTUROS

Actividad – Lista de Verificación de Bienestar Financiero

Lista de Verificación de Bienestar Financiero	SI	NO
1. Abrir una cuenta corriente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Abrir una cuenta de ahorros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Tener un plan de gastos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Tener un plan de ahorros con objetivos de activos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Revisar el informe de crédito. www.annualcreditreport.com	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Visitar a un Especialista de Beneficios y explorar el uso de Incentivos Laborales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Mejorar la condición de empleo. Visitar un Centro Americano de Empleo. www.servicelocator.org	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Participar en clases de educación financiera.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Visitar un sitio VITA y beneficiarse de EITC y preparación gratuita de impuestos. www.irs.gov en la casilla de búsqueda escriba sitios VITA.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Visitar un Proveedor IDA y considerar la elegibilidad y un plan de ahorros de activos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Repartir su reembolso de EITC. Dedicar parte del reembolso a su cuenta IDA.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Visitar la Autoridad Pública de Vivienda y obtener información acerca del programa FSS y su elegibilidad. https://www.hud.gov/program_offices/public_indian_housing/pha/contacts/nc	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Lista de Verificación de Bienestar Financiero

SI NO

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 13. Visitar el programa de microempresas y obtener información sobre la asistencia para el empleo autónomo. www.start-up-usa.biz | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. Conocer acerca de la posible creación de un PASS con el Especialista de Beneficios.
http://www.socialsecurity.gov/disabilityresearch/wi/pass.htm | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15. Reevalua su presupuesto, ahorros y objetivos de activos en forma mensual. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16. Explorar las Cuentas ABLE, su elegibilidad, las opciones de ahorro de dinero en su propia cuenta de ahorros protegida.
http://ablenrc.org/ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 17. Otro: | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

ASCENSO HACIA LA ESTABILIDAD FINANCIERA

Glosario

Ley ABLE– La Ley ABLE modifica el Artículo 529 del Código de 1986 del Internal Revenue Service [Servicio de Impuestos Internos] para crear una cuenta de ahorros protegida, libre de impuestos, para personas con discapacidad.

Desarrollo de Activos – Una serie de estrategias que cuentan con el potencial para ayudar a las personas con discapacidad a mejorar su condición económica, expandir sus oportunidades de participación en la comunidad, y ejercer un impacto positivo en la experiencia de la calidad de vida.

Crédito - El uso de fondos de un proveedor de servicios financieros. El crédito puede ser otorgado a usted mediante un préstamo con términos y condiciones específicos para la compra de un automóvil, una casa, o un producto de consumo como una computadora.

Coordinador Comunitario de Incentivo Laboral (CWIC, por sus siglas en inglés) - ayuda a orientar a las personas y familias al momento de tomar decisiones complejas para conseguir empleo y comenzar a ahorrar y desarrollar activos.

Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo (EITC, por sus siglas en inglés) – Un crédito impositivo reembolsable que reduce o elimina los impuestos que disminuyen o moderan el pago de los ingresos de personas o familias que trabajan; puede incluir un reembolso.

Autosuficiencia Económica – Tomar buenas decisiones respecto del trabajo, lo ahorros y administrar un presupuesto. Consta de establecer objetivos para avanzar en la condición de empleo y económica. Consiste en desarrollar activos.

FDIC - Federal Deposit Insurance Corporation [Corporación Federal de Seguro de Depósitos] es un organismo independiente creado por el Congreso que mantiene la estabilidad y confianza pública en el sistema financiero de la nación, al garantizar depósitos, examinar y supervisar a las instituciones financieras, y administrar procesos de quiebra.

Alfabetización Financiera - Tomar decisiones informadas según su mejor interés económico. Consiste en comprender la diferencia entre pagar en efectivo o utilizar una tarjeta de crédito, que le costará dinero en pago de intereses si no paga todos los cargos de su tarjeta mes a mes.

Cuentas de Desarrollo Individual (IDA, por sus siglas en inglés) - Las IDA son cuentas de ahorro diseñadas para ayudar a los trabajadores con bajos ingresos a planificar y alcanzar objetivos de desarrollo de activos específicos

PASS – Plan to Achieve Self-Support [Plan para Lograr la Autosuficiencia] es una exclusión de ingresos percibidos o recursos, que permite a una persona discapacitada o ciega separar ingresos y/o recursos para lograr un objetivo ocupacional. (Aplica al SSI)

PESS- bienes esenciales para la autosuficiencia, es un incentivo laboral del SSI. El SSI no considera determinados bienes, en su totalidad o en parte, necesarios para el trabajo autónomo cuando se utiliza la prueba de recursos del SSI.

VITA -Los Sitios de Ayuda Voluntaria a los Contribuyentes (VITA, por sus siglas en inglés) lo ayudan a preparar sus declaraciones de impuestos y reclamar el EITC.

WIPA - Los proyectos WIPA están autorizados a asistir a todos los beneficiarios de la SSA con discapacidad, incluyendo la transición laboral para jóvenes, mediante servicios de planificación y asistencia de beneficios a pedido y según lo permitan los recursos.