ENDEUDAMIENTO

Las 5 fases de la pirámide de Maslow

La pirámide de Maslow es una teoría sobre la motivación y trata de explicar qué impulsa la conducta humana. El nombre procede de su autor, el psicólogo humanista **Abraham Maslow**, que en la primera mitad del siglo XX habló en su obra de la teoría sobre la motivación humana. Esta teoría es una de las más conocidas, ya que explica de forma sencilla y muy visual el comportamiento humano según sus necesidades.

La pirámide se divide en **cinco niveles** que están ordenados de manera jerárquica teniendo en cuenta las necesidades que van atravesando los seres humanos. Cuando las personas tengan cubiertas sus necesidades básicas pasarán a otras necesidades más avanzadas, es decir, subirán de nivel en la pirámide. A medida que vayan satisfaciendo las necesidades más básicas, las personas desarrollarán deseos más elevados hasta llegar a la cima. En este sentido, Maslow estaba interesado en descubrir qué mueve a las personas en su forma de comportarse y por qué algunas se sienten más satisfechas que otras con sus elecciones.

Actualmente, esta teoría es muy utilizada y analizada en **marketing**, ya que las empresas la tienen en cuenta para adecuar su mensaje, producto y comunicación para dirigirse al público e intentar que cubran y satisfagan alguna de sus necesidades.

Material de uso exclusivo de Cruz de los Andes

Los cinco niveles de la pirámide de Maslow son:

1. **Necesidades básicas o fisiológicas (biológicas).** Son la base de la pirámide y sobre este nivel se construye el resto. La necesidad más básica sería la de la supervivencia física, y ésta sería la primera en motivar nuestro comportamiento. Estas necesidades son las únicas inherentes en toda persona: respirar, vestirse, alimentarse, descansar, sexo, etc. Se cubre todo lo relacionado con el ser humano para que pueda sobrevivir.
2. **Necesidades de seguridad.** Se refiere a todos aquellos aspectos que nos hacen sentir seguros para mantener un orden y seguridad en la vida y poder vivir sin miedo. Es decir, seguridad física (salud), tener dinero (trabajo), necesidad de una vivienda… En esta etapa se cubren las necesidades que las personas necesitan una vez ya han sido cubiertas las necesidades biológicas.
3. **Necesidades sociales.** Una vez cubiertas las necesidades anteriores, el tercer nivel se relaciona con las necesidades sociales que implican sentimientos de pertenencia. Es decir, sentirse integrado en la sociedad a través de las relacionas interpersonales y el desarrollo afectivo: amistades, pareja, familia, ser parte de un grupo, recibir y dar afecto, etc.
4. **Necesidades de estima o reconocimiento.** Son aquellas relacionadas con la confianza, la reputación… De hecho, Maslow las clasificó en dos categorías: la autoestima –independencia, confianza en uno mismo, dignidad, logro, etc.-; y la reputación o respeto, que precede a la autoestima o dignidad.
5. **Necesidades de autorrealización.** Se trata del nivel más alto y únicamente puede ser satisfecho una vez todas las demás han sido alcanzadas. En esta etapa es cuando el ser humano busca su crecimiento personal y desarrollar todo su potencial para lograr su éxito. Son personas autorrealizadas aquellas que son conscientes de sí mismas y se preocupan por las opiniones de los demás (moralidad, creatividad, éxito…). Este quinto nivel es el más racional y el que nos diferenciaría de los animales, ya que el resto son necesidades de carencia.

ACTIVIDAD

Apliquemos lo conversado:

¿CÓMO SE APLICA ESTA PIRÁMIDE DE NECESIDADES EN EL MARKETING?

¿CÓMO NOS MOTIVAN A COMPRAR Y A CONSUMIR?

Apliquemos en las Marcas Coca Cola y Apple….

Material de uso exclusivo de Cruz de los Andes

¿Qué es el endeudamiento?

Cuando utilizamos crédito, las cantidades de dinero que pedimos prestado se acumulan y se convierten en deuda.
La **deuda total es la suma de los créditos** que utilicemos.
Adquirir una deuda compromete parte de los ingresos futuros, y si no somos conscientes y organizados se puede adquirir más deuda de la que se puede pagar, corriendo el gran riesgo de que quiebre nuestro plan y consecuentemente nuestro futuro.

¿Qué es un crédito?

Crédito es el dinero que se pide prestado a los bancos u otras instituciones e incluso a otras personas, **por el que se paga un interés** y que se debe **devolver en cuotas** durante un período, **o** bien **al final de un plazo** determinado.

¿Qué hay que preguntarse antes de adquirir un crédito?

- **¿Necesito** este artículo ahora o puedo esperar hasta ahorrar el dinero necesario para adquirirlo?
- ¿Tengo capacidad financiera para afrontar el crédito - **Puedo pagar** el crédito?
- ¿**Cuál** es la tasa **de interés**?
- ¿**Cuánto se paga** mensualmente y cuando vence?
- ¿Hay **costos adicionales**?
- ¿Qué tengo que sacrificar para pagar el crédito **(costo de oportunidad)**?
- ¿Qué pasaría si no realizo los pagos a tiempo?

¿Cuántos tipos de crédito existen en Chile?

La respuesta es tres: créditos de consumo, **créditos comerciales** y créditos hipotecarios. Cada uno tiene sus propias características y condiciones.

Detallaremos dos, los más usados por personas naturales

Crédito de consumo

Es **un monto que un banco presta a una persona para que compre bienes o pague servicios**.

Material de uso exclusivo de Cruz de los Andes

Estos créditos son de libre disposición para gasto inmediato. Es decir, puedes usar este crédito para lo que estimes conveniente: desde ordenar tus cuentas o renovar los muebles de tu vivienda, hasta viajar o comprar un auto.

Normalmente se pactan a uno o cinco años. En algunos casos puedes negociar el plazo y extenderlo hasta ocho años. Ciertos bancos te dan hasta 90 días para comenzar a pagar la primera cuota.

En Chile existen varias entidades que otorgan estos tipos de préstamos. Haz clic aquí para conocer las entidades bancarias y no bancarias que ofrecen créditos de consumo en Chile.

Normalmente este tipo de préstamo requiere la firma de un contrato.

Compara Online tiene varias **recomendaciones para pedir un crédito de consumo.** Fíjate que el contrato contenga la siguiente información:

- Tasa anual: el interés que cobra el banco y determina el costo total del préstamo considerando comisiones, gastos administrativos, etc.
- Número de cuotas a pagar y el plazo de pago en años
- El importe de cada cuota: en algunos casos puede variar
- Periodicidad de pago: semanal, mensual, bimestral, etc.
- El contrato debe decir que el cliente puede usar el crédito para lo que quiera, sin tener que informar a la entidad que se lo dio.

Crédito hipotecario

Los créditos hipotecarios es un préstamo que tiene como único fin comprar una propiedad. Esta puede ser una vivienda, oficina, terreno, local comercial u otro bien raíz.

El plazo de pago es largo. Hasta 40 años en algunos casos, aunque lo habitual es entre 20 y 30 años.

Otra característica de estos créditos es que la propiedad queda hipotecada. Es decir, el banco se queda con ella si no puedes pagar el préstamo.

Material de uso exclusivo de Cruz de los Andes

En qué se fijan los bancos para darte un crédito hipotecario.

- **Ahorro:** el banco solo presta hasta 80% del valor de la propiedad, por lo que debes tener el capital ahorrado para el pie y los trámites administrativos.

- **Buen historial crediticio:** tienes que demostrar buen manejo de tus tarjetas y créditos de consumo. Si estás en Dicom o eres deudor moroso, es muy difícil que te otorguen el crédito.

- **Comprobación de ingresos:** es clave para demostrar capacidad de pago. Si eres trabajador dependiente, debes presentar una copia de tu contrato indefinido y últimas tres liquidaciones de sueldo. Si eres independiente, debes demostrar que tu negocio lleva al menos dos años funcionando. Para ello, debes presentar facturas, estados de cuenta bancarios y declaraciones de impuestos.

- **Seguros:** en los créditos hipotecarios solo es obligatorio contratar seguros de desgravamen e incendio con sismo. Los demás seguros son voluntarios.

Es importante que evalúes muy bien tomar cualquier tipo de crédito. Esto es especialmente cierto en el caso de un crédito de consumo, que es un préstamo de libre disponibilidad.
Es tentador pensar solo en lo que podremos hacer o comprar con un crédito y olvidarnos de las responsabilidades que esto conlleva.

El crédito es un puente o medio para alcanzar una meta. Infórmate siempre antes de tomar un crédito, diseña un plan para pagarlo y conseguirás lo que te propongas.

Material de uso exclusivo de Cruz de los Andes

¿Cuánto vale un crédito?

El valor final del crédito no es sólo la cuota a pagar en un mes, sino la suma de todas las cuotas y comisiones (por usar la tarjeta de crédito o mantenerla) más los impuestos, seguros, gastos notariales u otros costos asociados.

CAE

Es la Carga Anual Equivalente. Es un porcentaje que permite que usted pueda comparar qué empresa le ofrece el crédito más barato. Para comprar debe fijarse en: mismo plazo (ejemplo 12 meses) y mismo monto (ejemplo 1 millón de pesos). Mire el porcentaje de la CAE. El más bajo es el que más le conviene.

Monto Bruto

Es el monto líquido del crédito más los gastos o cargos propios del crédito y gastos o cargos por productos o servicios voluntariamente contratados.

Costo Total

El monto total que debe asumir el consumidor, y que corresponde a la suma de todos los pagos periódicos definidos como valor de la cuota definido en función del plazo acordado.

Material de uso exclusivo de Cruz de los Andes

EJEMPLO:

PARA UN CREDITO DE 2.000.000 EN 36 CUOTAS:

Num	Institución	Valor cuota	CAE	Tasa de interés mensual	Gastos asociados	Total intereses	Monto bruto crédito	Costo total
1	Banco Consorcio	$73.793	21,22%	1,58%	$1.000	$655.548	$2.001.000	$2.656.548
2	Banco Security	$75.024	20,68%	1,67%	$17.641	$683.223	$2.017.641	$2.700.864
3	Banco Estado	$78.000	22,19%	1,88%	$16.835	$791.165	$2.016.835	$2.808.000
4	Banco de Chile	$82.960	28,21%	2,27%	$17.698	$968.862	$2.017.698	$2.986.560
5	Scotiabank Azul	$83.025	28,28%	2,25%	$18.388	$970.512	$2.018.388	$2.988.900
6	Banco Ripley	$83.105	28,35%	2,27%	$17.641	$974.139	$2.017.641	$2.991.780
7	Banco Santander	$83.271	28,50%	2,28%	$19.153	$978.603	$2.019.153	$2.997.756

Material de uso exclusivo de Cruz de los Andes