

Intercambios entre familiares y amigos:

Dar y recibir apoyo financiero durante una emergencia financiera.

Para asesores financieros



Oficina para la Protección
Financiera del Consumidor

Qué debe saber acerca de esta colección de herramientas

A lo largo y ancho del país, millones de personas están enfrentando dificultades financieras causadas por alguna emergencia, más notablemente, por la crisis económica causada por la pandemia del COVID-19. Para muchos, el desempleo o el empleo parcial han reducido los ingresos, agotado los ahorros y aumentado las deudas. Otros tienen problemas con el incremento de los costos de la atención de salud y el cuidado de niños.

En una emergencia financiera, es natural que la gente busque ayuda entre aquellos que les son cercanos. Y es también natural que las personas quieran ayudar a sus seres queridos.

Los “family financial exchanges”, FFE, o intercambios financieros entre familiares se refieren a dar, prestar o compartir recursos financieros entre familiares y amigos. Apoyarse en los FFE puede ser una forma de enfrentar las dificultades causadas por las emergencias financieras. Al mismo tiempo, estas emergencias financieras podrían impedirles a algunos individuos, el proveerle apoyo a sus familiares y amigos.

Esta colección de herramientas puede ayudarle a apoyar a sus clientes para que puedan:

-  Identificar cómo los FFE existentes o nuevos podrían impactar su actual situación financiera
-  Pensar y comunicar cómo se sienten acerca de sus FFE para reducir así las tensiones en sus relaciones personales
-  Clarificar sus expectativas acerca de estos FFE para protegerse de malentendidos

La colección de herramientas puede ser utilizada en múltiples tipos de sesiones entre el cliente y el educador (en persona, virtual, o por teléfono). Es adaptable a los efectos específicos de una emergencia en las circunstancias financieras de un cliente.

Cómo usar esta colección de herramientas

El kit de herramientas consta de cuatro partes:	
 Hoja de evaluación	La Hoja de evaluación le ayuda a entender mejor la situación particular de una cliente y si comenzar o cambiar un acuerdo FFE tiene sentido para esa persona.
 Las herramientas	<p>Una o más de estas herramientas podría ser apropiada para su cliente:</p> <p>Las preguntas de Evaluación le ayudan a comenzar conversaciones productivas con su cliente acerca de su situación monetaria, necesidades y el potencial impacto de comenzar, terminar o cambiar cualquier acuerdo FFE.</p> <p>La práctica de las Conversaciones ayuda a su cliente a prepararse para hablar con sus familiares y amigos acerca de los acuerdos FFE.</p> <p>Crear Expectativas ayuda a su cliente a crear un entendimiento mutuo con su familiar o amigo alrededor del acuerdo financiero, antes de comenzar con el mismo.</p>
 Actúe ahora	Luego de usar una o todas las herramientas, usted y su cliente pueden listar los pasos necesarios para comenzar o cambiar cualquier FFE existente.
 Encuentre más información	Luego de usar una o todas las herramientas, usted y su cliente pueden listar los pasos necesarios para comenzar o cambiar cualquier FFE existente.



Hoja de evaluación

Las necesidades de su cliente dependerán de cómo éste y sus seres queridos, hayan sido impactados por alguna emergencia financiera. Use esta hoja de evaluación para que sepa si comenzando un nuevo FFE o cambiando uno que ya exista, tiene sentido para su cliente y, de ser así, decidir cuáles herramientas utilizar.

Paso 1. Conozca la situación en que está su cliente

Averigüe si su cliente está pasando por dificultades financieras como consecuencia de alguna emergencia (como la pérdida del empleo o gastos inesperados).

Si la respuesta es sí, pregúntele:

- ¿Tiene familiares o amigos que pudiesen proveerle apoyo financiero?
- ¿Está usted en este momento dando apoyo financiero a familiares o amigos, que podría tener que reducir o terminar?
- ¿Tiene alguna otra opción disponible?

Si la respuesta es no, pregúntele:

- ¿Algún familiar o amigo que esté pasando por dificultades le ha pedido apoyo financiero?
- ¿Cuáles opciones tiene disponible este familiar o amigo?

CONSEJO: Dado que el apoyo financiero a familiares y amigos puede darse en una amplia gama de formas, sus clientes no siempre podrían darse cuenta de que, de hecho, están dándolo. Cuando les pregunte si están proveyendo apoyo,

- ¿Le paga usted la factura de celular a alguien en su familia?
- ¿Comparte con alguien los gastos del hogar (como comida, renta, hipoteca o servicios básicos)? ¿Cómo divide estos gastos?
- ¿Ayuda usted a familiares o amigos a pagar su educación, renta, o facturas?

Nuestra Colección de **Herramientas El Círculo del Dinero** también puede ayudarle a usted o su cliente, a identificar formas en las que éstos estén ayudando a familiares o amigos. La colección está disponible en inglés, descargándola en este link files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_money-circle-toolkit_082019.pdf

Haga un resumen de la situación de su cliente:



Hoja de evaluación (continuación)

Paso 2. Elija una herramienta

Si luego de evaluar la situación de su cliente usted piensa que comenzar un nuevo FFE, o cambiar uno ya existente, tiene sentido para esa persona, elija una o más herramientas a utilizar:

- Las preguntas de Evaluación** ayudan a su cliente a evaluar los pros y contras de pedir, reducir, o dar apoyo financiero
- La práctica de las Conversaciones** (pág. 6 - 7) ayuda a su cliente a aprender estrategias de comunicación para cuando pida, reduzca o dé apoyo financiero.
- Crear Expectativas** (pág. 8 - 11) ayuda a su cliente a crear un entendimiento mutuo con su familiar o amigo, al momento de pedir, reducir o dar apoyo financiero.

Los ejemplos que mostramos a continuación podrían ayudarle a elegir cuál o cuáles herramientas usar con su cliente.

El cliente está considerando:	Ejemplo
Pedir apoyo	<p>La pandemia ha cortado a la mitad el número de horas laborales de José. Él está pensando en pedirle a su madre que le ayude a cubrir sus necesidades.</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Las preguntas de Evaluación pueden ayudar a José a evaluar los pros y contras de pedirle ayuda a su madre.▪ La práctica de la Conversación puede ayudar a José a practicar cómo comunicarse con su madre, si decide pedirle ayuda..▪ Crear Expectativas puede ayudar a José a llegar a un acuerdo con su madre, por ejemplo, cómo y cuándo le pagará de vuelta a su madre en el futuro.
Reducir o dejar de dar apoyo	<p>Shari tuvo una emergencia de salud y ahora inesperadamente, tiene facturas de salud grandes. Ella no podrá ahora ayudar a su sobrina con la inscripción en la universidad.</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Las preguntas de Evaluación pueden ayudar a Shari a pensar cómo impactará esto a su sobrina.▪ La práctica de la Conversación puede ayudar a Shari a practicar cómo comunicarle la situación a su sobrina, y a encontrar formas de mejorarlala.
Ofrecer apoyo	<p>La amiga y compañera de cuarto de Maya ha perdido su trabajo. Ella le ha pedido a Maya que pague toda la renta hasta que pueda encontrar un nuevo empleo.</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Las preguntas de Evaluación pueden ayudar a Maya a evaluar los pros y contras de pagar toda la renta.▪ La práctica de la Conversación puede ayudar a Maya a practicar cómo comunicarse con su amiga, sobre si puede o no, pagarla y cómo esto la impactará a ella..▪ Crear Expectativas puede ayudar a Maya a crear expectativas claras con su amiga acerca de cómo espera ella que su amiga le pague en el futuro.

CONSEJO: Los clientes pueden beneficiarse de estos ejercicios, aunque las personas con quienes hablen no quieran hablar sobre el acuerdo.



Preguntas de evaluación¹

Use estas preguntas para ayudar a su cliente a pensar los pros y contras de comenzar o cambiar un acuerdo FFE.

El cliente está considerando: Ejemplo

- | | |
|-------------------------------------|---|
| Pedir apoyo | <ul style="list-style-type: none">▪ ¿Cómo debería ser un acuerdo financiero con su familiar o amigo? ¿Qué necesita tener para que sea exitoso?▪ ¿Cómo cambiaría este acuerdo su relación con su familiar o amigo?▪ ¿Qué expectativas tendría su familiar o amigo, si le proveen a usted con este apoyo financiero? ¿Qué obligaciones tendría usted si lo acepta?▪ ¿Hay algo que le preocupe de recibir este apoyo? ¿Qué sucedería si usted no lo recibe? |
| Reducir o dejar de dar apoyo | <ul style="list-style-type: none">▪ ¿Cómo impactará su presupuesto personal el cambiar o terminar este acuerdo?▪ ¿Qué pensamientos o sentimientos le vienen cuando piensa en cambiar o terminar este acuerdo financiero?▪ Si deja de dar este apoyo financiero: ¿Existe alguna otra forma de apoyo (como el cuidado de niños, o compartir su vivienda) que usted pueda proveer? |
| Proveer apoyo | <ul style="list-style-type: none">▪ ¿Cuál será el impacto de proveer este apoyo en su situación financiera, en el corto y largo plazos?▪ ¿Espera que le paguen de vuelta? Si no le pagan: ¿Cómo reaccionará usted? ¿Cuáles consecuencias, prácticas y financieras espera usted que haya, si esto ocurre?▪ ¿Cómo cambiará este acuerdo financiero la relación con su familiar o amigo? |

CONSEJO: Respete las diferencias culturales

Las diferencias culturales pueden afectar las expectativas que las personas tienen cuando intercambian recursos con familiares o amigos. Por ejemplo, los intercambios entre padres e hijos, frecuentemente, están basados en un fuerte sentido de la responsabilidad. Un parent o un hijo podrían ser particularmente dudosos de cambiar o de retirar el apoyo financiero por causa de esta obligación. En algunas culturas, existen grandes expectativas de que la familia siempre se apoyará mutuamente, incluyendo a la familia extendida. En otras, hay menos, o diferentes asunciones acerca del acto de proveer para la familia. Cuando tenga estas conversaciones, tenga en mente como las expectativas culturales podrían influenciar las ideas de su cliente acerca de los acuerdos financieros con familiares y amigos.

¹ Fuente: Este ejercicio es una adaptación tomada de Britt-Lutter, S., Haselwood, C., & Koochel, E. (2018). "Love and money: Reducing stress and improving couple happiness". *Marriage and Family Review*, 1-16. doi: 10.1080/01494929.2018.1469568



Práctica de conversaciones²

Puede ser difícil hablar sobre apoyo financiero con familiares y amigos. El estrés causado por una emergencia financiera puede hacer esa conversación aún más difícil. Use esta herramienta para ayudar a su cliente a prepararse para esa conversación acerca de un acuerdo FFE con algún familiar o amigo.

Paso 1. Establezca una meta

Pídale a su cliente que establezca una meta para la conversación que tendrá con su familiar o amigo. ¿Qué esperan lograr?

CONSEJO: Si le parece útil, use el siguiente ejemplo de conversación para introducir a su cliente en este ejercicio: A veces puede ser difícil hablar de dinero. Saber qué quiere sacar de una conversación con alguien, y practicar lo que va a decir, puede ayudarle a sentirse más cómodo hablando de dinero con familiares o amigos. Establezcamos una meta para la conversación. ¿Qué le gustaría sacar de ella? Por ejemplo; usted quisiera:

- Explicarles cómo le afectaría el recibir su apoyo financiero
- Decirle a su familiar o amigo que ya no podrá continuar dándole apoyo financiero
- Buscar ideas junto a su familiar o amigo para hacer este intercambio financiero más beneficioso para ambos

Paso 2. Ayude a su cliente a practicar la conversación

Haga que su cliente practique la conversación mientras usted hace el papel de su familiar o amigo. Podría ser útil que usen las “I statements”, o declaraciones de motivos para hablar de cómo se siente al respecto. A continuación, le ofrecemos un folleto para ayudar a su cliente a practicar.

Paso 3. Reflexionen acerca de conversación que practicaron

Pídale a su cliente que reflexione acerca del ejercicio que acaba de hacer.

- ¿Cómo cree que _____ responderá a su petición o declaración de motivos?
- ¿Qué cree que pasará luego de que tengan la conversación?

² Fuente: Este ejercicio es una adaptación tomada de Britt-Lutter, S., Haselwood, C., & Koochel, E. (2018). “Love and money: Reducing stress and improving couple happiness”. *Marriage and Family Review*, 1-16. doi: 10.1080/01494929.2018.1469568



Practique cómo hablar con familiares y amigos acerca de situaciones de dinero

Las "I statements" o declaraciones de motivos, pueden ser una herramienta útil para tener conversaciones sobre dinero. Esas declaraciones pueden ayudarle a expresar sus sentimientos en situaciones difíciles. Las declaraciones de motivos pueden ayudar a que la otra persona no se sienta atacada o se ponga a la defensiva, y también a que se avance hacia un entendimiento mutuo.

1. Establezca una meta para la conversación:

2. Describa la situación (solamente mencione hechos reales. Evite culpar a alguien o asumir nada):

3. Use "I statements" o declaraciones de motivos para expresar su punto de vista.

Yo siento:

Yo siento: _____

Esta es la parte más importante de la conversación. Puede sentir que es difícil de expresar en palabras.

Yo me imagino: _____

Trate de entender la situación desde la perspectiva de la otra persona. Para demostrar que le importan sus sentimientos y/o situación financiera, quizás podría usar frases como:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">▪ Esta es una situación difícil/difícil para ti también.▪ Tú tampoco quieras que sea así.▪ Tú estás tratando de ayudarme. | <ul style="list-style-type: none">▪ Tú estás tratando de cumplir tus obligaciones.▪ Tú estás trabajando muy duro.▪ Tú enfrentas retos financieros. |
|---|--|

Yo necesito/quiero: _____

Decir algo que te haga sentir mejor acerca de esta situación. Ser realista sobre qué podría cambiar.

Podrías tú: _____

Pedir algo específico que pudiese mejorar esta situación..

Ejemplo de declaración de motivos:

Cuando yo te pido dinero para cubrir mi renta, **me siento** culpable por no poder cumplir mis obligaciones por mí mismo y me preocupa que esté poniendo presión sobre ti. **Yo me imagino** que tú estás sacrificando muchas cosas para poder ayudarme en este momento. **Yo quiero** ser útil también. **¿Puedes tú** ayudarme a pensar de qué forma puedo ayudarte a ti a cambio de lo que haces?



Crear expectativas

Compartir las mismas expectativas acerca de un acuerdo FFE, como por ejemplo, si se trata de un regalo o de un préstamo, es crítico para evitar malentendidos. Sin embargo, es relativamente poco común entre familiares y amigos, tener conversaciones en detalle acerca de las expectativas de pago, antes de que el intercambio de dinero ocurra. Use el siguiente ejercicio para ayudar a su cliente a aclarar las expectativas, **antes de** comprometerse en un acuerdo FFE.

Paso 1. Revise ejemplos

Revise con su cliente los ejemplos mostrados en la página 9 (si éste tiene una computadora o si se reúnen en persona), o léaselos.

Paso 2: Aclarando las expectativas

Haga que su cliente conteste las preguntas que mostramos en la página 10. Éste puede leerlas él mismo o usted puede leérselas. Usted, o ellos mismos, pueden escribir las respuestas en la hoja de trabajo o en cualquier otra hoja de papel.

Paso 3: Expectativas compartidas

Ayude a su cliente a utilizar sus respuestas para escribir una declaración donde describa sus expectativas, o a practicar cómo hacerlo en voz alta (pág. 11).

CONSEJO: En medio de una emergencia importante, como la pandemia del COVID-19, podría no estar claro si alguien que reciba dinero podrá pagarla de vuelta, o cuánto tiempo le tomaría. Incentive a su cliente a pensar de forma realística y a ser tan flexible como sea posible, acerca de los términos del acuerdo..



Creando expectativas

Muchos de los acuerdos financieros que se dan entre familiares y amigos no son discutidos con anticipación. Puede sentirse extraño al tener una conversación franca al respecto, o al escribir los detalles del mismo. Sin embargo, es importante que todas las partes estén de acuerdo acerca de cómo funcionará el acuerdo financiero, antes de aceptarlo. Esto puede ayudar a evitar los malentendidos y a que el mismo funcione mejor para todos. Este ejercicio le ayudará a clarificar sus expectativas y a compartirlas con sus familiares amigos, de forma tal que puedan alcanzar un acuerdo, antes de que haya un intercambio de recursos.

Paso 1. Revise estos ejemplos

A continuación, le mostramos algunos ejemplos de acuerdos que pueden ser útiles de establecer, antes de que familiares y amigos intercambien dinero.

Ejemplo 1:

Yo, Maya, le entrego \$100 a mi hija, Ana, para ayudarla a comprar útiles escolares para mis nietos. Yo no espero que Ana me devuelva este regalo de ninguna manera.

Ejemplo 2:

Yo, Ayden, estoy tomando prestados \$150 de mi padre, Jason, para pagar reparaciones a mi coche. Yo le pagaré este dinero de vuelta en un plazo de 5 meses, a \$30 cada mes. Volveremos a discutir este acuerdo luego de 2 meses, y hemos acordado pensar en otras alternativas de pago en ese momento, en caso de que yo no pueda hacer dichos pagos.

Ejemplo 3:

Yo, Jamar, estoy agregando a mi hermano, Marques, en mi plan familiar de teléfono celular, a un costo de \$20 al mes, por el plazo de 2 años de mi contrato (del 1ro. de marzo del 2021, al 1ro. de marzo del 2023). Marques me pagará \$120 el 1ro. de marzo del 2021, y \$120 el 1ro. de marzo del 2022, como contribución a su parte del plan. Hemos acordado revisar este acuerdo en marzo del 2023 para pensar si lo extendemos. Si Marques no contribuye en la forma que hemos acordado, discutiremos otras opciones cuando llegue el momento de renovar el contrato con la compañía de teléfonos celulares.

Ejemplo 4:

Yo, Sara, le estoy prestando \$1000 a mi amigo John para que él pueda pagar su renta. Espero que me pague ayudando a mis hijos con sus tareas escolares, cuando ellos lo necesiten. Si John no puede proveer esta ayuda, acordamos tener una reunión virtual con nuestro mutuo amigo Tim, para discutir una alternativa. Planeamos revisar otra vez este acuerdo en tres meses.

CONSEJO:

Los regalos de dinero y préstamos que usted perdonen usualmente no afectarán su declaración de impuestos, a menos que el monto de éstos sea mayor que el monto de las excepciones anuales. Para el año fiscal 2021, este monto es de \$15,000. Para encontrar más información, visite la página en inglés: irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/frequently-asked-questions-on-gift-taxes



PARA EL CLIENTE

Creando expectativas

Paso 2 Aclare cuáles son sus expectativas

Antes de intercambiar dinero con familiares o amigos, trate de responder las siguientes preguntas:

1. ¿Quién provee el apoyo financiero? (ejemplos: Yo, mi madre, mi amigo John).

2. ¿Quién recibe el apoyo? (Ejemplos: Yo, mi prima Trina, mi hija).

3. ¿Cuál es el monto del apoyo financiero entregado? (Ejemplo: \$300)

4. ¿Qué tipo de apoyo financiero ha sido entregado? (Ejemplos: Pago de factura del celular, dinero para la renta).

5. ¿Con qué frecuencia se entrega el apoyo financiero? (Ejemplos: Mensualmente, una sola vez).

6. ¿Será el apoyo financiero pagado de vuelta? (Sí o no).

7. Si la respuesta anterior es sí: ¿Cuánto será el monto total? (Ejemplo: \$300)

8. Si la respuesta es sí: ¿Cómo el receptor del apoyo le pagará a quien lo entregue? (Ejemplos: Pagos mensuales de \$20, haciendo algunas diligencias esenciales, ofreciendo tutoría).

9. Si la respuesta es sí: ¿Cuándo será pagado de vuelta el apoyo? (Ejemplos: Para el 1ro de septiembre del 2021, luego de 4 pagos, después de que mi hijo pague \$300).

10. Si la respuesta es sí: ¿Qué pasará si quien recibió el apoyo no puede pagarla según lo planeado? (Ejemplos: Acordamos buscar una alternativa para que ella pueda pagarme, yo dejaré de hacer los pagos de su coche).

11. ¿Cuándo revisaremos este acuerdo? (Ejemplos: Luego de 3 meses, el 1ro de septiembre del 2021).



Paso 3: Comparta las expectativas

Ahora usted está listo para compartir sus expectativas con su familiar o amigo sobre un intercambio de recursos. Utilice sus respuestas a las preguntas de la página 10 para expresar en palabras sus expectativas. Puede hacerlo de forma verbal (opción 1) o por escrito (opción 2).

Opción 1: Practique cómo expresar sus expectativas en voz alta

Opción 2: Ponga sus expectativas por escrito

CONSEJO:

- Puede compartir sus expectativas con su familiar o amigo en una conversación, por mensajes de texto, o por escrito en otro formato.
- Tenga presente que su familiar o amigo podría tener diferentes expectativas. Comunicarse al respecto es un buen primer paso para alcanzar un acuerdo que funcione para todos.
- Acuerdos como estos son útiles para crear expectativas, sin embargo, podrían no generar obligaciones legales.



PARA EL CLIENTE

Tome acciones

Ahora, basándose en lo que ha pensado hoy: ¿Qué pasos podría tomar?

Liste tres potenciales pasos que podría tomar hoy:







Por otro lado, si no puede tomar algún paso hoy, podría crear más bien un plan de acción:

¿Cuál será el primer paso que voy a dar?

¿Cuándo lo hare? _____

Qué hare luego _____

el _____



Más información

¿Qué son los intercambios financieros interfamiliares?

Los “Family Financial Exchanges”, FFE, o intercambios financieros interfamiliares, son transferencias de recursos entre familiares y amigos, que ocurren sin usar el sistema financiero formal. Los FFE pueden ayudar a los hogares a cumplir con sus obligaciones, responder a emergencias financieras y a aprovechar oportunidades de inversión, como educación o la propiedad de bienes.

¿Cómo funcionan los FFE?

Los acuerdos FFE se dan más comúnmente entre familiares cercanos, como padres e hijos adultos, pero también pueden ocurrir entre dos familiares o amigos cualquiera.

Los acuerdos FFE incluyen ambos tipos de transacciones de una sola vez, o repetitivas. Son usados para una amplia variedad de gastos; desde los cotidianos, hasta los necesarios para apoyar a alguien en dificultades o enfrentar una emergencia.

Los FFE toman diferentes formas, incluyendo; regalos, préstamos, o apoyo por afinidad. Algunas veces, familiares y amigos intercambian fondos directamente entre ellos (por ejemplo; enviando efectivo o haciendo transferencias), y otras veces indirectamente (por ejemplo, al ser cofirmantes en un préstamo).

Algunas veces, los acuerdos o transacciones FFE son formalizados a través de un acuerdo escrito. La mayoría de estos intercambios son informales. En estos acuerdos informales, los detalles del mismo podrían o no discutirse. La naturaleza informal de muchos acuerdos FFE puede generar confusión acerca de cuáles son las expectativas de pago, especialmente si la comunicación entre las partes no es clara.

¿Cómo afectan los FFE a la gente?

Recibir apoyo financiero de familiares y amigos puede ofrecer ventajas sobre otras opciones financieras, entre otras; la velocidad para recibarlo, el costo accesible, la flexibilidad y la privacidad del mismo. Algunas veces, el apoyo de familiares y amigos podría ser la única opción disponible.

Proveer apoyo financiero a familiares o amigos también puede tener consecuencias prácticas, las cuales pueden ser positivas (como ser cofirmante en un préstamo para ayudar a un familiar a construir su crédito, lo que le crea a esa persona una relación con el sector financiero formal). Sin embargo, los individuos podrían poner en riesgo su propio bienestar financiero si ofrecen un apoyo financiero más allá de sus limitaciones.

A veces los acuerdos FFE terminan siendo positivos para ambos el proveedor y quien recibe el apoyo. Pero a veces, en otras circunstancias, los FFE pueden tener consecuencias negativas en las relaciones personales de los involucrados.

Participar en acuerdos FFE puede llevar a las personas involucradas a tener pensamientos y sentimientos que van desde alivio, orgullo y gratitud, hasta vergüenza, culpa y ansiedad.

¿Cómo afectan los FFE a las personas?

Durante una emergencia nacional, los hogares se apoyan cada vez más en familiares y amigos para enfrentar las dificultades financieras. Al mismo tiempo, una emergencia puede hacer que muchos individuos sean incapaces de proveer el apoyo financiero que de otra forma darían a familiares y amigos. Por esto, durante una situación como la pandemia del COVID-19, podría aumentar la necesidad de apoyo de los educadores, hacia sus clientes, mientras éstos entran o terminan acuerdos FFE.



Más información (continuación)

Variaciones de los FFE	
Relaciones entre los participantes	<ul style="list-style-type: none">▪ Padre / Hijo adulto▪ Hermanos adultos▪ Amigos▪ Compañeros de habitación▪ Otro
Frecuencia	<ul style="list-style-type: none">▪ Apoyo de una sola vez▪ Regular, apoyo repetido
Tipos de apoyo	<ul style="list-style-type: none">▪ Préstamos▪ Regalos de efectivo▪ Apoyo por afinidad (Por ejemplo: Cuidado de niños, cuidado de ancianos, hacer compras o diligencias)▪ Apoyo crediticio (Por ejemplo: Ser cofirmante en un alquiler o préstamo, o autorizar a esa persona como usuario de una tarjeta de crédito)
Métodos para entregar apoyo	<ul style="list-style-type: none">▪ Transferencia directa o envío de efectivo a través de una aplicación▪ Pago directo de una factura o el compartir un plan de servicios▪ A través de una entidad financiera o legal (Por ejemplo: ser cofirmante o prestamista de un préstamo formal)
Nivel de formalidad	<ul style="list-style-type: none">▪ Informal: Por lo general, carente de un acuerdo explícito, verbal o por escrito, a veces, ni siquiera reconocido por uno o más de los involucrados▪ Semiformal: Quizás respaldado por un acuerdo verbal o por escrito, las expectativas acerca de algunos de los términos del acuerdo podrían ser explícitas▪ Formal: Generalmente respaldado por un acuerdo por escrito, donde se describen claramente las expectativas sobre los términos del mismo.



Más información (continuación)

RECURSOS

¿Quisiera encontrar más sets de herramientas como este?

Nuestra colección de herramientas en inglés "Money Circle" o El Círculo del Dinero, ayuda a identificar los acuerdos FFE existentes entre familiares y amigos.

(files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_money-circle-toolkit_082019.pdf).

¿Necesita referir a alguien?

Si se siente incómodo o cree no estar calificado para atender las necesidades de algún cliente, por favor consulte inmediatamente al respecto con un colega o con su supervisor. Usted podría querer referir a esa persona a un profesional de salud mental o, de ser posible, a algún profesional con entrenamiento específico en el área de planeación financiera. Las páginas web que mostramos a continuación podrían ser útiles para hacer esa referencia:

- **"Financial Therapy Association Network" o Red de la Asociación de Terapia Financiera:** : financialtherapyassociation.org/find-a-ft (en inglés)
- **"American Association for Marriage and Family Therapy" o Asociación Nacional de Terapia Marital y Familiar:**
aamft.org/Directories/Find_a_Therapist.aspx (en inglés)
- **"Administration for Children and Families" o Administración Nacional para Niños y Familias:**
<https://acf.hhs.gov/help> (en inglés)
- **¿Necesita más recursos relacionados al COVID-19?**

En el CFPB hemos reunido numerosos recursos para ayudar a consumidores y educadores a enfrentar el impacto de la pandemia del COVID-19, incluyendo información acerca de asistencia habitacional e hipotecaria, y cómo proteger sus finanzas. Puede encontrarlos visitando nuestra página: consumerfinance.gov/es/coronavirus

¿Necesita conocer la teoría detrás de esta colección de herramientas?

Revise: Britt, S. (2016). The Intergenerational Transfer of Money Attitudes and Behaviors. *Journal of Consumer Affairs*, 50 (3), 539-556. papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2842393

Revise: Kim, J., Spangler, T., & Gutter, M. (2016). Extended families: Support, socialization, and stress. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 45 (1), 104-118. onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/fcsr.12187/full

Revise: Kim, J., Spangler, T., & Gutter, M. (2016). Extended families: Support, socialization, and stress. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 45 (1), 104-118. onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/fcsr.12187/full

Revise: Kim, J., Spangler, T., & Gutter, M. (2017). Family Financial Decisions and Implications for Financial Education. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 28 (2), 253-267. <http://dx.doi.org/10.1891/1052-3073.28.2.253>



Más información (continuación)

La Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (la Oficina) ha preparado este material como un recurso para el público. El mismo se suministra únicamente con propósitos educativos e informativos. No sustituye la orientación o asesoramiento de un contador, un asesor financiero certificado, u otro profesional calificado. La Oficina no se responsabiliza del asesoramiento o las acciones de las personas o entidades de las que usted recibió los materiales educativos de la Oficina. Los esfuerzos educativos de la Oficina se limitan a los materiales que la Oficina ha preparado.

Esta herramienta puede pedirle que proporcione información confidencial. La Oficina no recopila esta información ni de usted, ni de la organización que use esta herramienta. La Oficina no se responsabiliza, ni tiene control sobre cómo se use la información sobre su situación personal o financiera si la proporciona a terceros. La Oficina recomienda que no incluya nombres, números de cuenta u otra información confidencial, y que los usuarios sigan las políticas de la organización a la que pertenezcan con respecto a la retención, resguardo y disposición de documentos que contengan información personal.

Esta colección de herramientas hace referencia a recursos o contenidos de terceros que podrían resultarle útiles a los consumidores. La oficina no controla, ni garantiza la precisión de información aportada por dichos terceros. Al incluir estos recursos de terceros, la Oficina no está respaldando, ni ha apruebo a dichos terceros, las opiniones expresadas por estos, ni los productos o servicios que ofrezcan. Es posible que existan otras entidades o recursos que también podrían satisfacer sus necesidades.



Online
consumerfinance.gov/es



Porteléfono
(855) 411-CFPB (2372)
(855) 729-CFPB (2372) TTY/
TDD



Porcorreo
P.O. Box 2900 Clinton,
IA 52733-2900



Envie una queja
consumerfinance.gov/es/enviar-una-queja/