

CÓMO DETERMINAR MIS NECESIDADES DE INGRESOS

Reflexión Preliminar

Muchas son las necesidades que tenemos que satisfacer como proveedores del hogar: Renta o hipoteca, luz, gas, teléfono, colegiaturas, transporte, vestuario, alimentación, deudas, etc., es decir, gastos que mes con mes se nos presentan y que sin excusa ni pretexto debemos cubrir.

Pero ¿qué pasa cuando tenemos algún imprevisto (accidente o enfermedad) que nos ocasiona un gasto extraordinario?...seguramente pedimos prestado, pagamos con tarjeta de crédito o en el mejor de los casos disponemos del ahorro que tenemos.



La mayoría de los mexicanos vivimos al día, sin recursos para tener seguridad en el presente y prever el futuro.

Algunos rubros expresados en cifras, que nos hablan de necesidades vitales que debemos cubrir son:

- Fondo de ahorro para emergencias: 3 meses de ingreso mensual.
- Seguro de Vida, Gastos Médicos y Autos: máximo el 10% del ingreso anual.
- Compra de una casa: a partir de \$300,000
- Educación Universitaria: desde \$240,000 y hasta \$1,200,000 por cada hijo, dependiendo de la Universidad (si no está dentro del 8% que es admitido en UNAM o Politécnico)
- Retiro: \$1,800,000 (considerando \$10,000 mensuales durante 15 años)

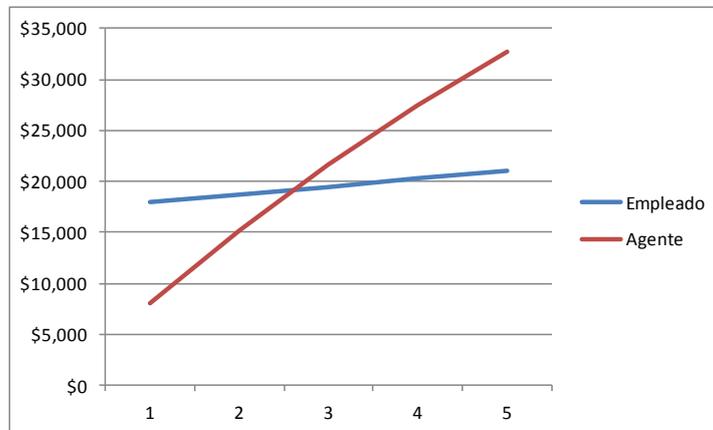
La pregunta que queda es ¿cómo dejar de vivir al día y empezar a generar un ahorro que nos permita lograr nuestros proyectos familiares más importantes?.

La respuesta es simple: Recortar gastos o Aumentar ingresos.

El recortar gastos funciona cuando no tenemos control sobre nuestras finanzas personales y por lo tanto, efectuamos gastos excesivos o innecesarios.

El aumentar ingresos funciona cuando éstos son directamente proporcionales al esfuerzo (lo que rara vez ocurre cuando somos empleados y lo que frecuentemente sucede cuando estamos en ventas).

Observemos este comparativo. El primer caso se trata de un jefe de departamento que gana \$18,000 mensuales y tiene incrementos anuales por inflación (4%). El segundo caso se trata de un vendedor de seguros de autos que va incrementando su cartera (240 clientes por año), considerando una prima promedio de \$5,000 y una comisión del 8% sobre prima total.



Como se puede observar, el empleado aumentó de \$18,000 a \$21,057 en 5 años y el Agente de seguros aumentó de \$8,000 a \$32,761 durante el mismo periodo.

Por lo anterior podemos concluir que **en el caso del empleado, sus proyectos familiares se ajustarán al tamaño de su sueldo, lo cual no sucederá con el Agente, quien tiene en sus manos la posibilidad de generar un ahorro que le permitirá alcanzar sus metas familiares más valiosas.**

Ahora bien, para cubrir nuestras necesidades presentes y cumplir nuestros proyectos futuros, debemos:

1. Reconocer cuál es nuestro nivel de gasto y cuál el ahorro que deseamos.
2. Contrastar la necesidad de ingreso requerido contra el ingreso actual.
3. Realizar una planeación realista que permita alcanzar el ingreso requerido.

Abordemos el primer paso con ayuda del Formato de Planeación (anexo 1), donde desglosaremos minuciosamente nuestros gastos fijos y variables para determinar nuestra necesidad de ingreso.