

PER PAGAR DEMÀ  
COMPTA AVUI

COMPTÈ  
amb els Comptes!

TARGETA JOVE  
111 11 111 1

JUGADOR 1

ENTITAT BANCÀRIA

---

SIGNATURA :

111 11 111 1

PER PAGAR DEMÀ  
COMPTA AVUI

COMPTÈ  
amb els Comptes!

TARGETA JOVE  
222 2 222 2

JUGADOR 2

ENTITAT BANCÀRIA

---

SIGNATURA :

222 2 222 2

PER PAGAR DEMÀ  
COMPTA AVUI

COMPTÈ  
amb els Comptes!

TARGETA JOVE  
333 33 333 3

JUGADOR 3

ENTITAT BANCÀRIA

---

SIGNATURA :

333 3 333 3

<b>CD 1</b> 	<b>CD 2</b> 	<b>CD 3</b> 
<b>LLIBRE 1</b> 	<b>LLIBRE 2</b> 	<b>LLIBRE 3</b> 
<b>ENTRADA 1</b> 	<b>ENTRADA 2</b> 	<b>ENTRADA 3</b> 



El sobreendeutament constitueix, actualment, un dels grans problemes que hi ha a les societats de consum. Consumir s'ha anat convertint en un fenomen econòmic i social molt important.

Sovint consumim més del que necessitem, influenciats pels mitjans de comunicació, la publicitat, la gent que ens envolta i el nostre propi estil de vida. El sobreendeutament pot conduir a unes situacions crítiques, com la pèrdua de l'habitatge o de l'automòbil, que mermen la qualitat de vida dels consumidors. La prevenció es presenta com una eina útil per evitar el sobreendeutament.

En aquest sentit, és necessari ensenyar als joves a consumir amb mesura i a administrar correctament el propi pressupost en un ambient de forta pressió mediàtica. Si l'alumne és una persona crítica i reflexiva enfront la societat consumidora, serà capaç d'evitar, en el futur, una situació de sobreendeutament.

L'educació del consumidor és, sens dubte, responsabilitat de tota la societat, i molt particularment de l'escola i de la família. Per aquest motiu, el Departament d'Indústria, Comerç i Turisme, a través de l'Institut Català del Consum, ha col·laborat en la creació d'aquest material adreçat a alumnes de 10 a 14 anys, amb el que es pretén proporcionar al professor un material útil per a desenvolupar uns coneixements, actituds, valors i normes relacionades amb el consum.

Aquest material didàctic és el fruit d'una acció de cooperació europea coordinada per l'Institut Europeu Interregional del Consum i recolzada per la Comissió Europea en la qual hi ha participat diversos especialistes en qüestions de sobreendeutament d'organitzacions de consumidors distribuïdes en cinc Estats membres entre les quals hi ha l'Institut Català del Consum.

A Catalunya el lema del treball es podria resumir amb l'expressió "NO ESTIRIS MÉS EL BRAÇ QUE LA MÀNIGA".

Antoni Subirà i Claus  
Conseller d'Indústria, Comerç i Turisme

# Compte amb els comptes

“No estirar més el braç que la màniga”

## Presentació General

Amb aquest material didàctic es pretén prevenir el sobreendeutament o la situació que es dona quan, de manera continuada, les despeses d'una família són més grans que els ingressos. Aquest fet condueix a afrontar unes realitats difícils, com la pèrdua dels serveis bàsics o, fins i tot, de l'habitatge, en detriment de la seva qualitat de vida.

El sobreendeutament constitueix, actualment, un dels grans problemes que hi ha a les nostres societats de consum. S'avalua en una mitjana del 3,5 % les famílies que es troben en aquesta situació a la Unió Europea.

No s'escatimen esforços de prevenció i d'assistència per ajudar les poblacions confrontades a aquestes situacions a la majoria dels Estats membres de la Unió Europea. No obstant això, les definicions del sobreendeutament així com també els plans preventius i pal·liatius posats en marxa (quan n'hi ha), varien bastant d'un Estat a un altre. Nombrosos professionals dedicats a l'assistència de persones en situació financera difícil reconeixen la necessitat de fer un treball de prevenció i sobretot d'educació. Per això, va resultar útil pensar que era necessari preocupar-se primer dels joves, amb l'objectiu de preparar el seu pas a la vida adulta en les millors condicions possibles. Si bé és cert que el treball d'educació en la gestió pressupostària és encara, ara per ara, una responsabilitat que pertoca als pares, és també important incitar a l'estudi d'aquests assumptes mentre sigui possible en l'àmbit escolar, donant la possibilitat als mestres perquè disposin d'un mínim de matèria sobre aquests temes.

Aquesta documentació, amb caràcter preventiu i educatiu, té com a objectiu permetre als mestres treballar amb els seus alumnes, d'edats compreses entre 10 i 14 anys, sobre el sobreendeutament preparant una sèrie d'activitats com les següents: debats, discussions, jocs de simulació, estudi de casos...

Aquest suport és el fruit d'una acció de cooperació europea coordinada per l'Institut Europeu Interregional del Consum i recolzada per la Comissió Europea i per diversos especialistes en qüestions de sobreendeutament d'organitzacions de consumidors distribuïdes en cinc Estats membres.

**Organitzacions que han participat en la concepció d'aquest mitjà de treball :**

• **Per Alemanya :**

Verbraucher Zentrale Nordrhein Westfalen (Düsseldorf),

• **Per Bèlgica :**

Verbraucherschutzzentrale Ostbelgien (Eupen),

• **Per l'Estat espanyol :**

l'Institut Català del Consum (Barcelona) i la Dirección de Consumo de la Junta de Comunidades de Castilla la Mancha (Toledo),

• **Per França :**

el Centre Régional de la Consommation (Lille),

• **Pels Països Baixos :**

el PLANpraktijk (Den Hagg)..

Aquest material serveix també com a suport d'un vídeo destinat a abordar els principals problemes lligats a la noció de sobreendeutament. La problemàtica del sobreendeutament és efectivament bastant difícil d'escometre, i en la major part dels casos, no es pot relacionar amb una matèria específica ensenyada a les classes. No obstant això, si es considera el caràcter europeu d'aquest suport i l'aspecte multidisciplinari del tema que tracta (matemàtiques, ciències socials, economia ...) no hi ha cap dubte que hi pot haver moltes oportunitats per aplicar aquest assumpte en nombroses matèries amb l'objectiu de preparar els joves en el seu futur estatus de consumidor adult...

## Composició del suport

Aquest mitjà de treball està concebut com un conjunt de proposicions i suggerències de treball destinat a ajudar el mestre que desitja ensenyar els assumptes de gestió del pressupost. Està planificat de la manera següent: 5 mòduls diferents aborden temes diferents, i constitueixen l'entorn de la problemàtica del sobreendeutament :

• El mòdul núm. 1 compleix amb l'objectiu d'analitzar el lloc que ocupen els joves a l'univers del consum.

• El mòdul núm. 2 aborda el problema de la targeta bancària i de la seva utilització.

• El mòdul núm. 3 tracta sobre les diferents fonts d'ingressos, de l'elaboració d'un pressupost i de l'estalvi.

• El mòdul núm. 4 tracta sobre el problema del crèdit i del pressupost familiar, mentre que...

• El mòdul núm. 5 s'ocupa específicament de les situacions de sobreendeutament.

Cada mòdul planteja alguns eixos de reflexió (“les orientacions per al mestre”) destinats al mestre i una presentació el més clara i senzilla possible dels aspectes fonamentals del tema. Aquesta última part ha estat redactada de manera que pugui ser objecte d'una eventual difusió entre els alumnes.

# Introducció al Consum

## Introducció

Diversos estudis demostren que els adolescents disposen de diners cada cop més aviat. En la majoria dels casos en reben dels seus pares, de manera regular, per a despeses petites i suplementos en ocasions particulars (aniversaris, festes...) Així, el poder de compra als 10/15 anys, gairebé s'ha duplicat els últims 20 anys. Aquest estat, de fet, permet als joves adquirir una relativa independència que, tot i que reduïda, fa que siguin consumidors a partir de l'edat de 10/12 anys.

L'objectiu d'una educació del jove consumidor és explicar en primer lloc en què consisteix el fenomen del consum de manera general, per després adquirir coneixements sobre els drets i els deures dels consumidors, amb l'objectiu de poder fer valer aquests drets i respectar aquestes obligacions.

considera que està fet amb el consentiment dels seus pares.

Compres més importants, com per exemple la compra d'una bicicleta, no poden ser considerades com a operacions diàries. En principi, un menor només pot comprar uns béns determinats, i el venedor podria incórrer en una falta si no s'assegura que té el consentiment dels pares.

Què succeeix en el cas que el menor actui sol? Els pares del menor podrien en alguns casos dirigir-se al tribunal per fer anul·lar la venda.

## Els joves i els diners

Els ingressos dels joves procedeixen de diversos llocs, encara que en general la seva font d'ingressos principal són els diners que reben dels pares per a petites despeses.

L'essència de donar diners per a despeses menors és la de proporcionar al jove un àmbit d'autonomia que li permeti aprendre a planificar, a preveure, a calcular; en resum, a administrar els seus diners amb els errors que hi pugui haver en començar i que són inherents a cada aprenentatge.

Per descomptat, cal observar una diferència entre els nois i les noies. Roba i cosmètics són sobretot despeses femenines, mentre que els nois, de manera general gasten més en esports i en jocs de vídeo. D'altra banda, els tipus de despeses evolucionen en funció de l'edat dels joves: el pressupost dedicat a les sortides augmenta amb l'edat, així com el que es destina al transport.

## La publicitat

La publicitat dissenya tots els missatges que un oferent (fabricant, distribuïdor o professional) difon (per via de la premsa, la ràdio, la televisió...) amb l'objectiu de convèncer els consumidors de comprar el producte o el servei que proposa.

L'objectiu de la publicitat és molt clar: crear una imatge positiva del producte, de manera que el consumidor adopti una actitud favorable i es deixi influenciar en la decisió de compra.

Tota publicitat apunta cap a un grup de consumidors ben precis (per exemple, són les mares les encarregades de comprar les pólvores per rentar, els joves compren els ciclomotors, etc.)

## Què és un consumidor ?

Un consumidor és una persona que compra un producte o un servei per satisfer una necessitat. Tot jove és, doncs, un consumidor similar a l'adult. Ara bé, per comprar béns i serveis, s'ha de disposar necessàriament d'ingressos, és a dir, tenir diners. És evident que els adolescents no tenen gaires ingressos. Però a mesura que creixen tenen, en general, més diners a la seva disposició.

## Els drets i els deures dels menors

Són els joves realment, tot i que posseeixen pocs diners, uns consumidors semblants als adults? No del tot, perquè en principi són menors d'edat. El menor és per definició una persona que no ha assolit la majoria d'edat. La llei protegeix els menors i aquests no poden disposar independentment i lliurement de la seva persona. Són en general considerats per la llei com a incapaços de complir actes jurídics (com un contracte). No obstant això, hi ha algunes excepcions al fet que el menor no pugui administrar els seus béns. La principal excepció és que el menor pot actuar sol en operacions diàries, és a dir, les petites compres de la vida quotidiana (sandvitx, disc compacte, revistes, dolços, etc.) Aquest tipus de compres petites es

# Introducció al Consum

Els professionals del sector comercial s'interessen especialment pels joves, principalment perquè disposen d'un pressupost cada cop més important. És per això que les campanyes publicitàries estan sempre dirigides d'una manera més directa als joves. Els joves decideixen sobre la compra de dolços, joguines, begudes... A més, els joves són sovint apuntats per la publicitat com a subjectes actius de compra, perquè ocupen un lloc preponderant en l'elecció

dels productes de la família i orienten les decisions de compra dels seus pares (sobretot quan hi ha regals en joc, com les enganxines, les joguines...)

Des de la seva tendra infància, els joves són sol·licitats en tots els aspectes de la vida quotidiana: joguines, alimentació, roba, però també en el sector de l'automòbil, bancari, turístic, alta fidelitat, informàtica, etc. Els nens són més fàcils d'influenciar, fins i tot de manipular, perquè no dominen encara les seves emocions.

El que és important és adonar-se que els consumidors són tots, inconscient o conscientment, influenciats per la publicitat i cal tenir en compte aquest fenomen.

Considerant aquesta realitat quotidiana, cal ajudar el jove consumidor a desxifrar els missatges publicitaris, a definir les prioritats de les seves necessitats, a administrar el seu pressupost... En resum, ajudar-lo a accedir progressivament a una etapa d'autonomia i de responsabilitat, permetent-li agafar una certa distància respecte els missatges publicitaris.

Segons estudis científics, el comportament enfront de la publicitat evoluciona amb l'edat, de la manera següent :

- **3-4 anys** : cap demanda de productes específics. La publicitat a la televisió pot constatar-se pel fet del seu propi ritme i del fons musical específic
- **5-6 anys** : els nens comencen a establir una relació entre la publicitat que veuen o que escolten i els productes proposats als anuncis.
- **7-8 anys** : l'objectiu de la publicitat es comprèn millor. Bona memòria per als eslògans publicitaris i interès general per la publicitat.
- **9-11 anys** : les afirmacions de la publicitat són controlades millor en funció de la pròpia experiència o de l'experiència d'amics. Una bona publicitat + una bona experiència + l'acord del grup desperta el desig de posseir el producte.

- **12-14 anys** : creació d'un model propi de consum diferent al dels pares.

- **15-18 anys** : els joves agafen més distància "a nosaltres no ens enganya la publicitat".

La publicitat ha evolucionat molt aquests últims anys, i cal constatar que ja no en té prou en el fet de donar una simple informació sobre el producte. Tracta més aviat de convèncer al consumidor que l'ús d'un producte determinat li donarà avantatges. Per exemple, no es ven l'acohol, sinó la virilitat i robustesa; no es ven el cafè, sinó l'ambient càlid que provoca; no es venen cigarrets, sinó l'amistat que hi ha al seu entorn; no es venen plats preparats, sinó l'amor i el gust... En unes altres paraules, la publicitat no busca informar objectivament, sinó que s'esforça en exaltar les qualitats d'un producte. El seu objectiu fonamental és la comunicació i no la informació.

**Cada missatge publicitari està elaborat per assolir 4 objectius :**

**1 - Cridar l'atenció** : per això utilitza cada cop nous efectes per captar l'atenció del consumidor (nous termes, colors atractius, presentació de personalitats, etc.).

**2 - Provocar interès** : en aquest camp, quan més personalitzat sigui el missatge, més interès provocarà en el consumidor (per exemple el testimoni de persones amb les quals el consumidor es podria identificar).

**3 - Suscitar el desig** : la publicitat juga amb els aspectes psicològics per tractar de convèncer el consumidor que el producte lloat li donarà la satisfacció que busca. No obstant això, aquesta satisfacció se situa sovint en un altre pla que aquell relacionat amb la necessitat de satisfer.

**4 - Conduir a una compra** : la idea que expressa la publicitat és que el consumidor pot escapar-se de la seva vida quotidiana i entrar en un món ideal en comprar el producte lloat a la publicitat. I si no assoleix aquest ideal, sempre pot reforçar el seu prestigi i formar part del més selecte en consumir aquell producte.

Aquesta constatació demostra més encara la necessitat d'educar els joves en un camp tan complex com és el del consum, per permetre'ls fer les eleccions adequades i amb reflexió.

# Introducció al Consum

- Digueu als alumnes que citin les petites compres quotidianes que ells fan sols.

## Els joves i els diners

- Pregunteu als alumnes quines són, segons ells, les principals compres en les quals els adolescents destinen els seus estalvis.

Es poden esmentar les despeses següents: sortides (concerts, cinema), roba, CD, regals, menjar, tabac, esport, revistes, cosmètics, transports, jocs de vídeo, material informàtic...

## La publicitat

- Pregunteu als alumnes que us diguin els principals suports publicitaris: panells, tanques publicitàries, pàgines publicitàries a diaris i revistes (o opuscles i postals), missatges publicitaris al cinema, ràdio o televisió, objectes publicitaris (samarretes, bosses, bolígrafs, enganxines, encenedors, etc.) o publicitat als cotxes i camions.

Demaneu als alumnes que busquin alguns exemples de publicitat publicats a diaris o revistes i que els analitzin junts:

- Es pot establir una llista dels diferents tipus de publicitat que van adreçades als joves.
- Es poden identificar els "trucs" publicitaris dels diferents exemples que s'han recollit.
- Es poden diferenciar els aspectes informatius dels aspectes seductors.
- Es pot comparar la publicitat dirigida als nens amb un altre tipus de públics (tercera edat, famílies) i la diversitat de suports, referències i estereotips.
- Es pot establir una llista de necessitats quotidianes de nens i nenes de 10-14 anys i tractar de vincular cadascuna d'elles a una sèrie d'anuncis publicitaris.

Demaneu als alumnes que estableixin una llista amb el nombre d'exemples de publicitat que utilitzen la imatge, la veu o l'univers d'un nen, i que identifiquin el seu impacte en la venda d'un producte.

## Els joves i les marques

Demaneu als alumnes que anotin en un full de paper una o dues marques que estiguin en relació amb els productes següents:

- Begudes gasoses (Coca-cola, Pepsi-cola, Kas...)

- Articles d'esport (Nike, Reebok, Adidas...)
- Equips d'Hi-Fi (Sony, Panasonic, Philips...)
- Roba (Benetton, H&M, Esprit...)
- Rellotges (Swatch, Kipling, Camel...)
- Jocs de vídeo (Nintendo, Sega...)
- Texans (Levi's, Diesel, Wrangler...)
- Sabates (Buffalo, Doc Martens...)
- Bosses, equipament (East Pack, Kipling...)
- Aigua de colònia (Ck1, Hugo Boss, Tommy...)

Observeu quines són les marques que se citen més sovint i analitzeu aquests resultats amb els alumnes: ¿Per què aquesta o aquella marca té un èxit particular entre els joves? ¿Què significa per a ells portar una marca en lloc d'una altra? ¿És una marca necessàriament un sinònim de qualitat?, etc. L'objectiu d'aquest exercici és fer reflexionar els alumnes sobre la influència que les marques exerceixen sobre ells.

## Els joves i les seves compres

Pregunteu als alumnes on es pot trobar la informació necessària per afinar la seva elecció.

- **La publicitat:** dona informació, però no és objectiva, ja que l'objectiu de la publicitat és el de donar una imatge positiva del producte. Val més, llavors, ser crític.
- **De boca en boca:** és una garantia el fet d'escollir un producte del qual s'escolten comentaris positius per part d'amics i de coneguts.
- **L'etiquetat i la manera d'utilitzar-lo:** atorguen informacions útils: el preu, la composició, les característiques principals del producte, etc.
- **Les organitzacions de consumidors:** que poden editar revistes especialitzades i donar consells i recomanacions.
- **El venedor:** ell també és en principi capaç de donar informacions precises sobre els diferents models proposats.

# Guia del Joc

## “Compte amb els comptes”

Un joc per aprendre a utilitzar les targetes de crèdit d'una manera intel·ligent, aplicant el principi: “per comprar demà, compteu avui”.

Aquest mòdul ha estat desenvolupat i coordinat pel personal de l'Àrea d'Informació i Formació dels Consumidors de l'Institut Català del Consum i la supervisió dels experts en temes d'educació i matemàtiques: Claudi Alsina Català, Josep Maria Fortuny Aymemi i Lourdes Figueiras Ocaña.

### Presentació del joc

Benvinguts a aquest joc. ¡ Esperem que us agradi jugar-hi repetidament i que al final sigueu experts en la matèria !

Es tracta d'un joc fàcil, que té algunes regles i que permet l'entrada en joc de la sort i de la reflexió: podreu aprendre jugant.

Per jugar-hi, s'haurà de formar un grup de 4 persones. Una d'elles serà “el banquer” i les altres tres seran els consumidors. Imaginem que vosaltres teniu 16 anys, que entreu en un centre comercial amb la vostra “targeta de crèdit jove”: cadascun dels jugadors ha de **comprar un CD, un llibre i un bitllet d'entrada per a un concert**. Algunes botigues us oferiran aquests articles. Al mateix temps, altres llocs us proposaran serveis, possibilitats de jugar, de guanyar i de gastar diners, ofertes de treball remunerat...

El joc acaba quan els tres consumidors han efectuat les seves compres (o no han aconseguit efectuar-les) i quan els comptes entre els compradors i el banquer han estat arreglats. Compte, el banquer també pot guanyar... i hi pot haver empats!

El principi del joc consisteix que els compradors no disposen de monedes ni de bitllets en euros, de manera que han d'utilitzar les seves “targetes de crèdit jove”. Amb aquesta targeta tenen una reserva de diners, un límit de crèdit... i possibilitats de crèdit, segons el banquer.

Però també poden treballar com a “extres” i a cada anada i tornada al centre comercial tenen més diners (els seus diners setmanals!) al seu compte.

**Com podeu veure al tauler de joc :**  
**PER PAGAR DEMÀ,**  
**COMPTEU AVUI**  
**Bona sort !**

### Contingut del joc

- 1 tauler, 3 peons
- 3 targetes de crèdit jove
- 9 fitxes petites que representen els CD, els llibres i els bitllets
- 18 cartes de “Work place ”
- 36 cartes “ Euro game ”
- 64 bons “ Solidaritat ”
- Llista de comptes dels jugadors-consumidors
- Llista de comptes del jugador-banquer

És indispensable tenir un dau i uns llapis. Les calculadores estan autoritzades i poden resultar útils.

### Regla del joc

#### • Per començar

- Formeu un equip de 4 persones i escolliu (entre vosaltres i tirant els daus) qui serà el banquer, qui seran els consumidors i qui començarà el joc. Els papers que hagin fet durant el joc l'hauran de canviar quan tornin a jugar.

- El banquer té les cartes de l'euro joc, la llista dels comptes i pot tenir una calculadora.

- Els compradors o consumidors posicionen els seus 3 peons al Vestíbul de sortida, llancen el dau i mouen els seus peons pel tauler. Els consumidors poden portar els seus comptes a les llistes de comptes.

- Els jugadors que tenen l'ànima de competidors poden començar a fer les seves compres i sortir del joc després d'haver-les efectuat, esperant que els altres jugadors acabin de jugar. Però si els jugadors volen cooperar, poden unir els seus esforços i ajudar els rerepassats...

- Tots els jugadors poden estudiar el centre comercial, els llocs, les ofertes, les promocions, els preus... i poden decidir quan i on comprar, poden jugar o treballar, poden tenir sort (o molt mala sort). Un comportament responsable us ajudarà...

- Al començament tots els jugadors tenen la mateixa quantitat de diners, però no n'hi ha prou per comprar immediatament els 3 articles, per la qual cosa serà necessari guanyar diners o esperar a unes altres pagues setmanals.

Després s'haurà d'administrar el crèdit, tenir ingressos addicionals...

# Guia del Joc “Compte amb els comptes”

## Aspectes financers fonamentals

- Cada comprador posseeix una targeta de crèdit jove amb un import inicial de :

**10 euros (dèbit)  
+ 10 euros (crèdit)**

- Després de cada volta de tauler (per exemple: arribar a passar de la casella 43) :

- Cada jugador rep un sou setmanal de 10 euros per disposar-ne, però el banquer pot retenir-lo (o descomptar-li una part) per cobrir les despeses fetes a crèdit.

- Si el saldo disponible és superior o igual a 5 euros, el jugador rebrà 0,2 euros com a interès.

- Quan les despeses fetes a crèdit són reemborsades, el jugador rep de nou una autorització de crèdit de 10 euros per al recorregut següent. Si les despeses fetes a crèdit no són reemborsades, el jugador pot negociar amb el banquer un crèdit, que serà, si el banquer ho accepta, de 7 euros (crèdit), però haurà de reemborsar 10 euros (3 euros d'interès seran descomptats).

- En qualsevol moment del joc, (fins i tot abans de començar) els jugadors poden negociar amb el banquer per dividir el crèdit en dues parts (per exemple 5 EUR + 5 EUR) cada part ha de ser gastada en un viatge. Per aquest servei, el banquer cobra 1 euro.

**Per les despeses de compra i altres ingressos i pagaments, llegiu les informacions següents :**

### **CD/ COMPRA DE DISC COMPACTE**

Al centre comercial hi trobareu 4 botigues: CD Josep/2, CD-Solfa/9, CD Sons/14 i CD Pop/30; i també dos grans magatzems: Supermercat/25&26 i Gran Superfície/40&41&42. Els preus del CD1, CD2 i CD3 estan exposats a l'aparador. Heu de comprar un dels CD amb la targeta bancària (dèbit o crèdit). Després d'això, el comprador retira la fitxa del CD comprat del tauler, perquè els altres jugadors no la utilitzin més. A les botigues Promocions 1, 2 i 3 (11/22/33), a més del CD, també s'hi poden comprar uns altres articles.

### **COMPRA DE LLIBRES**

Heu de comprar un dels 3 llibres, ja sigui en una de les 4 botigues (Tales/3, Llibres/8, Quiosc/13 o Somnis/28) o en un dels grans magatzems on també hi ha altres articles disponibles (Supermercat/25&26, Gran Superfície/40&41&42).

Alguns rètols publicitaris presenten tots aquests articles.

Els preus apareixen indicats, i després d'haver comprat un llibre, heu de pagar i retirar la fitxa del llibre del tauler de joc (perquè els altres jugadors puguin escollir entre les fitxes que quedin).

### **COMPRA DE BITLLETS PER ALS CONCERTS**

Podeu comprar un bitllet d'entrada per a cadascun dels 3 concerts, ja sigui en una de les 4 oficines de venda numerades 1, 2, 3, 4 situades al 5/16/19/35 o al Supermercat/25&26 o a les Grans Superfícies/40&41&42.

Alguns rètols publicitaris presenten tots aquests articles.

Compareu els preus! Després d'haver comprat, retireu les fitxes com en els casos anteriors.

### **PROMOCIONS**

Per a les promocions 1, 2, 3, situades a les caselles 11/22/33, se us proposa, a la vegada, un CD, un llibre i un bitllet d'entrada pel preu total anunciat. Si compreu en una d'aquestes botigues, heu acabat i podeu moure el vostre peó fins a la sortida.

### **TREBALL**

A 6 caselles (4/10/15/23/32/34), es troba un lloc de treball. Per aprofitar l'oportunitat, cal que traieu una de les cartes titulades TREBALL, que llegiu el missatge indicat en veu alta i que feu immediatament el que se us demana. Si els altres jugadors pensen que han efectuat correctament el que se'ls demana, guanyen 1 euro. Si no, no perden res.

### **JOC EURO**

A 6 caselles (7/12/20/24/31/36) del centre comercial se us proposa realitzar un joc. Podeu decidir no jugar-hi. Si hi voleu jugar, digueu-ho al banquer, aquest us llegirà una de les preguntes contingudes a les cartes “euro game”. Si la vostra resposta és correcta, guanyareu 2 euros, però si la vostra resposta és incorrecta, perdreu 1 euro. Les preguntes també poden tractar de cultura general o d'aspectes econòmics (l'euro o el crèdit).

### **FONS DE SOLIDARITAT**



# Guia del Joc “Compte amb els comptes”

Hi ha llocs al centre comercial (1/17/29/39) que estan reservats a 4 associacions que recol·lecten donacions i que constitueixen fons de solidaritat. Cada cop que arribeu a una d'aquestes caselles podeu decidir si doneu o no, almenys 1 euro, al banquer per al compte “solidaritat”. Cada cop que doneu 1 euro, el banquer us lliurarà 2 bons “solidaritat”.

Us podeu guardar aquests bons. Si perdeu en l'Euro joc, podeu donar 4 bons “solidaritat” en lloc d'1 euro.

## SERVEIS

Hi ha 4 caselles que us proposen un servei obligatori (6/21/27/37): la reparació del walkman, un canvi de piles, un raspall de dents nou i la reparació de les vostres ulleres per 1 euro.

## WC

A les caselles 18 i 38 anireu als serveis. Aquí hauréu de pagar 0,5 euros.

## El paper del banquer

El banquer també juga, però té uns objectius diferents :

El banquer supervisa el joc. Ha de portar els comptes de cada jugador i controlar la llista de comptes del jugador-banquer que descriu precisament l'evolució de la situació financera de cadascun d'ells.

• Ha d'enfrontar-se a les situacions següents :

- Si a les caselles 11 i 33, els jugadors no compren als negocis “Promocions 1” i “Promocions 3”, el banquer els haurà de demanar 0,5 euros per al manteniment de la tarjeta de crèdit.

- A la casella 22, el jugador pot comprar a “Promocions 2”; si no compra, ha de comparar el saldo dels seus comptes amb el banquer; si ha comès un error en els seus comptes, el jugador haurà de pagar 0,5 euros al banc.

- A la casella 43 o després d'aquesta casella, el banquer pot anul·lar els crèdits anteriors i/o donar un altre crèdit.

• El banquer pot negociar els pagaments a crèdit.  
• El banquer paga un interès als bons consumidors. El banquer ofereix també serveis (la tarjeta

amb la que paguen els consumidors/ joc euro/ treball/ serveis...).

Els jugadors poden comparar el cost de les seves compres i la seva situació financera final quan estan a la casella 22 i quan sobrepassen la 43.

## Final del joc

El joc acaba per cada jugador quan ha completat les tres compres (CD, llibre i entrada) i decideix sortir o bé dona dos o tres voltes (a elecció del professor) i tots els jugadors acaben al sobrepassar la casella 43.

Un mal final per un jugador es quan no ha pogut completar les compres o quan té deutes.

Un mal final per al banquer és quan té números vermells, que significa que ha administrat malament els 30 euros dels que disposava al començar la partida per a crèdits dels consumidors.

L'objectiu del joc no és conèixer l'ordre de tots els jugadors; és molt millor parlar sobre les decisions preses pels participants al llarg del joc (bones o dolentes).

# Compte amb els comptes

## Guia del professor

Aquest joc va ser desenvolupat amb la iniciativa de l'Institut Català del Consum de Barcelona en el marc d'un projecte europeu proposat per l'Institut Europeu Interregional del Consum i recolzat per la Comissió Europea. Té com a objectiu posar a disposició dels mestres una eina de treball atractiva per a les seves classes, permetent-los abordar el tema de les targetes de crèdit i incitar a la seva utilització racional.

Els alumnes, futurs ciutadans del segle XXI, es trobaran una realitat on les monedes i els bitllets tindran un paper limitat i on la moneda "de plàstic" n'ocuparà el seu lloc. Amb aquestes targetes, el veritable interrogant serà com arribar a un equilibri raonable entre els diners líquids disponibles i el crèdit. Aquest problema de fons obliga el món de l'ensenyament a interessar-se sobre aquesta qüestió, que va més enllà de les simples perspectives comptables tradicionals. L'ensenyament obligatori ha de reforçar les aptituds dels alumnes per adoptar les estratègies que calgui a fi i efecte de planificar les despeses, els deutes, els crèdits, etc. Qualsevol persona com a consumidor pot necessitar ser formada en aquest nou concepte de pagament electrònic que impliquen les futures transaccions, que seran més sofisticades que l'acció tradicional d'intercanvi.

Les targetes de crèdit i la seva utilització racional no entren dins de cap matèria escolar específica. El tema, no obstant això, exigeix ser abordat com una matèria interdisciplinària que combini principalment les matemàtiques, l'economia, les ciències socials...

Esperem que a través de la utilització d'aquesta eina tots els alumnes, així com també els mestres, podran experimentar una activitat gratificant que mostri els efectes positius d'un aprenentatge a través del joc.

### El joc també ha de permetre :

- Familiaritzar-se amb el món de les targetes de crèdit i de les fonts financeres que exigeixen una utilització reflexionada.
- Afavorir la capacitat d'enfrontar-se a situacions complexes quan passen coses imprevistes, inesperades.
- Reforçar la capacitat per desenvolupar punts de vista crítics davant del valor i de la utilització dels diners, i respecte a la planificació de les despeses a llarg termini.
- Facilitar la utilització de l'euro.
- Promoure una cultura europea.
- Promoure actituds solidàries.

### Assumptes metodològics

Aquest joc ha estat concebut com un instrument pedagògic per a la classe. Apunta prioritàriament als alumnes de 10 a 14 anys i pot ser jugat en grups de 4 alumnes. Tres joves fan el paper de consumidors i un fa el de banquer, i simulen hàbits de compra dels joves de 16 a 20 anys.

#### Sessió 1 : el món de les targetes bancàries

El professor reparteix la informació referent a les targetes, i explica els principals aspectes en un llenguatge planer. Els estudiants treballen en grups i preparen un resum de les idees principals sota la supervisió del professor. Aquesta part serveix de presentació del joc i també de discussió.

#### Sessió 2 : el joc pròpiament dit

Els diferents grups es familiaritzen amb les regles del joc i juguen, eventualment diverses vegades. Al final del joc, poden elaborar en comú un petit informe consagrat a les conclusions que han pogut treure del joc (constatacions, estratègies...)

#### Sessió 3 : síntesi

Els informes elaborats pels grups són presentats a la classe: aborden principalment els resultats generals, així com també els consells que puguin aprendre. El professor pot fer el resum dels elements importants que s'hagin de recordar.

Com es pot constatar, el joc és bastant obert i algunes regles poden ser modificades, especialment les condicions econòmiques de partida. Al ser creatiu, és possible aprofitar-se del joc diverses vegades i complir diferents tipus d'objectius.

### Objectius del joc

La finalitat general d'aquest joc és promoure una utilització responsable de les targetes de crèdit en el marc de les transaccions realitzades pels consumidors, així com també una utilització adequada de les aptituds de càlcul i de les capacitats d'observació i de planificació enfront de situacions financeres problemàtiques.

# Compte amb els comptes Guia del professor

## El que amaga el joc

Se suggereix no continuar amb la lectura d'aquesta guia sense haver llegit abans els suports d'informació que fan referència a les targetes de crèdit i a les regles del joc. Seguidament aquesta guia presenta alguns secrets del joc que el professor pot preferir conèixer d'antuvi.

Tot i que considerem que els principals aspectes del joc ja són coneguts, aquí se'n destaquen alguns aspectes clau :

## Alguns objectius ocults del joc

Algunes situacions han estat concebudes per provocar reaccions positives per part dels grups participants. Aquestes intencions ocultes són les següents:

### LES TARGETES DE CRÈDIT

És important conèixer les característiques i les possibilitats d'aquestes targetes, distingint molt clarament les facilitats de pagament i les situacions de crèdit que puguin tenir un cost (interès) i que depenen de la situació econòmica.

### SERVEIS / ESDEVENIMENTS IMPREVISTOS

La vida està també lligada als esdeveniments imprevistos. Hi ha coses que es poden produir (o no) i que afecten la vida de la gent. Cal fer front a aquestes situacions i prendre les decisions que facin falta. En el marc del joc es tracta de situacions on els consumidors han de fer reparar el seu walkman, canviar les piles de la seva consola de joc, comprar un nou raspall de dents, fer reparar les seves ulleres.

### LLOCS DE SOLIDARITAT

És molt important no oblidar l'existència de les necessitats humanes, la diferència de situacions al món en contrast amb nosaltres, que ens trobem en una societat opulenta. Podem col·laborar com a individus amb organitzacions que compleixen amb una activitat social. Els diners donats per a les obres dins d'un objectiu de solidaritat tenen un efecte positiu en els ingressos futurs, simulant d'aquesta manera la situació real, que preveu un impacte fiscal particular de donacions i l'obligació de nombroses institucions de consagrar una part dels seus beneficis per satisfer necessitats socials.

## JOC EURO

Els jugadors són lliures de jugar o no. Si no volen jugar, no passa res, però si decideixen jugar poden guanyar o perdre. Algunes preguntes són de cultura general sobre Europa, unes altres estan lligades a l'euro o al tema principal (les targetes de crèdit). Aquí el missatge és que els coneixements són útils i que poden en tot moment treure'n profit.

## LLOC DE TREBALL

Els jugadors tenen l'oportunitat d'augmentar les seves fonts d'ingressos treballant. Mai es perd quan es treballa, però el treball us pot ajudar. "Un treball ben fet" ha de ser apreciat per l'equip; una manera de simbolitzar la dimensió social del treball.

Les tasques proposades per les cartes Treball, així com també les preguntes de les cartes Euro joc poden ser adaptades pel mestre; en aquest cas, fórmules verges de cartes Treball i Euro joc vénen amb el joc.

## ELS NEGOCIS

Els diversos negocis del centre comercial proposen preus diferents, saldos o promocions. És útil comparar els articles i els preus abans de comprar quelcom. És assenyat esperar a tenir la informació abans d'efectuar les compres (això es pot observar clarament en la situació del negoci que ofereix els millors preus i que està ubicat al final de la visita del centre comercial).

## BENEFICIS BANCARIS

Els bancs i totes les organitzacions econòmiques necessiten fer beneficis. L'èxit del banc no es respon, per descomptat, amb l'èxit del seu client. Els serveis i la infraestructura del banc tenen un cost que cal tenir en compte.

# Compte amb els comptes Guia del professor

## Repartiment de valoració

El tauler de joc porta el preu dels CD, dels llibres i de les entrades, tal i com són proposats pels diferents negocis. Els valors en euros són els següents :

<b>Caselles</b>	<b>2</b>	<b>9</b>	<b>14</b>	<b>25</b>	<b>30</b>	<b>40</b>
CD-1	15,25	14,75	13,1	1,3	12,5	11
CD-2	15,25	15	15,2	16	15	15
CD-3	15,25	13	14,4	14	12,5	15
<b>Caselles</b>	<b>3</b>	<b>8</b>	<b>13</b>	<b>25</b>	<b>28</b>	<b>40</b>
Llibre 1	6,5	5,5	5,5	5,5	5,42	5
Llibre 2	7,5	7,5	7,4	6,5	6,55	6
Llibre 3	8,5	8,5	7,4	7,5	7,55	7
<b>Caselles</b>	<b>5</b>	<b>16</b>	<b>19</b>	<b>25</b>	<b>35</b>	<b>40</b>
Entrada 1	8,3	7,2	7	7,5	7,5	7
Entrada 2	9,5	8,2	8	7,5	7,5	7
Entrada 3	10,5	9,2	9	7,5	7,5	7
<b>Caselles</b>	<b>11</b>	<b>22</b>	<b>33</b>			
Promocions 1	29,5	-	-			
Promocions 2	-	32,25	-			
Promocions 3	-	-	33,25			

Així, la solució més barata correspon a la botiga gran (40/41/42) on es poden comprar els tres articles i pagar 23 euros, mentre que la combinació de compra més cara (ex: caselles 2/3/5) és de 34,5 euros. Està clar que les promocions de productes combinats (CD+ llibre+ entrada) que es fan a les Promocions 1/2/3 de les caselles 11/22/33, ofereixen uns preus més elevats. Hi ha diverses combinacions possibles per evitar el risc que uns altres jugadors comprin i acabin abans. Cal estudiar prèviament les diferents ofertes i elaborar una estratègia de compra. Ja que cap jugador té prou diners en començar per comprar els béns immediatament, aquesta situació obliga a esperar a rebre diners o a sol·licitar crèdits. Evidentment, alguns jugadors poden preferir contraure més crèdits i fer així bons negocis al més aviat possible. Així és la vida.

El canvi de les condicions inicials també pot ser experimentat i discutit.

## ¡ Bona sort !

Els professors podran desenvolupar diferents simulacions combinant les situacions següents :

## La persona estudia, treballa o les dues coses

Durant l'edat estudiada, la que va dels 16 als 20 anys, el jove o la jove pot estar estudiant, treballant o treballar part de la jornada i estudiant, segons el model de formació que hagin escollit. Així, a l'Estat espanyol es podrien donar tres situacions :

Edat Anys	1	2	3
<b>16</b>	Educació Secundària Obligatòria (ESO)	Educació Secundària Obligatòria (ESO)	Educació Secundària Obligatòria (ESO)
<b>17</b>	1r Curs de Formació Professional	Batxillerat	Treballa
<b>18</b>	2n Curs de Formació Professional	Batxillerat	Treballa
<b>19</b>	Treballa o segueix estudiant	Estudis Universitaris	Treballa
<b>20</b>	Treballa o segueix estudiant	Estudis Universitaris	Treballa

## Diners metàl·lics, diners de plàstic

En aquest mòdul es proposen tres maneres de pagar les compres :

A - Diners en metàl·lic quan es paga amb moneda o bitllet

B - Targeta bancària de dèbit quan es paga amb targeta i immediatament l'import es descompta del compte corrent

C - Targeta bancària de crèdit quan es paga amb targeta i l'import es descompta del compte corrent després d'un període de temps acordat amb l'entitat bancària.

No totes les targetes bancàries estan disponibles a tots els països de la Unió Europea. A més, hi ha diferències significatives entre l'ús d'unes targetes i d'unes altres.

Les targetes bancàries estan vinculades a un compte corrent mitjançant un contracte. El compte corrent bancari rep els fons de la nòmina del titular quan aquest treballa o d'una altra persona - per exemple, un familiar- quan el titular de la targeta no treballa.

# Compte amb els comptes Guia del professor

Cal que el professor estudiï aquests detalls per a les targetes de la seva comunitat abans de desenvolupar els jocs de simulació.

El consum del sector de la joventut s'ha anat incrementant els últims anys, al mateix temps que les entitats bancàries han promocionat la utilització d'aquestes targetes. Tot i que l'import de la compra sempre la rep el comerciant, quan es fa amb la targeta, l'entitat bancària sempre descompta una comissió.

Respecte als diners en metàl·lic, les targetes bancàries ofereixen uns:

Avantatges	Desavantatges
Fer una compra quan no es porten prou diners en metàl·lic	Si la compra no es planifica, està demostrat que es compra més del que és necessari.
Ajornar el pagament d'una compra	L'entitat bancària cobra una comissió de manteniment.
Major comoditat, perquè no cal portar diners a sobre.	-

## Entrades de diners

El jove pot rebre els diners de diferents fonts. Si és estudiant, d'una beca d'estudis, d'una paga que rep de la família, de treballs esporàdics (fer classes, fer traduccions, cuidar nens...), o un premi a fi de curs si els resultats han estat bons, i si treballa rebrà la nòmina.

## Despeses

Els pagaments que es puguin fer en metàl·lic o amb targeta són una part important de la despesa total del jove: espectacles, alimentació, locomoció, roba, cultura, viatges, electrodomèstics... A més, aquestes despeses hauran d'encaixar dins del pressupost total del jove i les seves prioritats: allotjament, compra d'una motocicleta o cotxe, estalvi per comprar un habitatge...

## Risc de sobreendeutament

Aquest risc no és gaire greu en l'ús de les targetes, però pot representar el pagament d'uns interessos elevats a causa dels diners que es deuen o la cancel·lació de la targeta i les seves conseqüències segons el tipus de targeta i el país.

La millor ajuda per evitar-ho és fer una previsió de despeses per no superar els límits establerts al contracte de la targeta.

## Altres aspectes a desenvolupar simultàniament amb el joc

El joc, amb el qual es pretén la comprensió de l'ús de les targetes bancàries i que això sigui compatible amb el pressupost del jove i eviti situacions de sobreendeutament, es presenta com un joc molt obert i pot tenir diverses solucions possibles. L'exposició d'aquestes solucions i el foment del diàleg participatiu del alumnes permetrà al professor anar aclarint els possibles dubtes.

La realització de treballs esporàdics de manera voluntària pot ajudar a ensenyar als joves a valorar l'esforç personal i la seva utilitat davant de la societat. Fer classes particulars o traduccions pot ser motiu de satisfacció per al jove.

Durant el joc, cada jugador va completant una llista d'entrades i despeses que al final del joc compararà amb la que porta la banca.

Al final del joc, professor i alumnes analitzen els resultats, el perquè de les decisions, el balanç de resultats i l'existència de sobreendeutaments.

# Les targetes bancàries

## Presentació

En aquest mòdul pensat per a nois de 10 a 14 anys es presenta un joc que simula la utilització de les targetes bancàries per part de joves de 16 a 20 anys en les seves despeses corrents.

La creació de la moneda única europea ha potenciat l'ús de les targetes bancàries a tota la societat. Una part important del màrqueting bancari va dirigir als joves, que durant els últims anys han augmentat el seu poder adquisitiu. La comoditat i altres avantatges que representa l'ús de les targetes, a més de la falta d'informació necessària, pot conduir els joves a una situació de sobreendeutament.

El mòdul consta d'una primera part on es proposa un joc de simulació perquè l'alumne en conegui el seu ús com a mitjà de pagament.

I una segona part d'orientacions al professor, on es descriu el marc general d'utilització de les targetes bancàries, juntament amb els avantatges i els inconvenients.

## Sabeu vosaltres com funcionen les targetes ?

Les targetes us permeten pagar les compres, la qual cosa significa que no necessiteu portar diners, diner líquid. Hi ha diversos tipus de targetes: les de crèdit, les de dèbit, les targetes de client o les targetes moneder. La utilització d'aquestes targetes és molt fàcil, gairebé tan fàcil com la utilització dels diners i molt més pràctica en molts aspectes.

Quan vosaltres decidiu comprar alguna cosa amb una targeta, la botiga contacta amb el banc gràcies a un ordinador instal·lat a la caixa, i l'import exacte dels diners és transferit de manera electrònica. Una altra possibilitat és que el venedor faci una còpia amb la seva targeta i que després aquest document sigui transmès al banc.

La quantitat de negocis que hi ha ara no havia estat mai tan alta, i aquests ofereixen cada cop més béns i serveis. Moltes persones no compren només perquè hagin de fer les seves compres; sinó també pel gust de fer-ho i perquè és una activitat social, com és el cas dels joves particularment.

Els bancs i les empreses busquen contínuament els mitjans per facilitar les transaccions als consumidors, i les targetes de pagament il·lustren clarament aquest fenomen. Hi ha actualment al voltant de 500 milions de targetes en circulació al món. Vosaltres les podeu utilitzar en la majoria dels

grans països, la qual cosa significa que a l'estranger vosaltres no heu necessàriament de canviar diners en la moneda del país per on viatgeu.

## Sabeu quin tipus de tecnologia entra en joc ?

La informació memoritzada a la major part de targetes bancàries està continguda en una pista magnètica (és la banda marró fosca). No obstant això, la nova generació de targetes, sovint esmentades com a targetes intel·ligents, funciona mitjançant xips informàtics (microprocessadors). Aquests seran capaços d'emmagatzemar molta més informació, de manera que les seves possibilitats d'utilització siguin més àmplies.

Les targetes de xips o targetes de circuit integrat tenen netament més potència que les que s'utilitzen ara per ara. El xip podrà contenir 80 vegades més informació que les targetes magnètiques. El xip pot ser tan senzill com un simple dispositiu de memòria o tan complex com un microordinador. A través de tot Europa, la majoria de les targetes són encara de pistes magnètiques en lloc de les de xips, excepte a França, on totes les targetes són de xip.

La utilització d'una targeta de xip no és gaire diferent a la d'una targeta clàssica, de crèdit o de dèbit. Se us demanarà encara firmar un abonament quan feu una compra. La diferència fonamental recau en el terminal utilitzat a les botigues. Una targeta de xip no serà passada a la màquina del venedor, com és el cas de moltes targetes encara, sinó que serà insertada en un lector.

Quan vosaltres presenteu la vostra targeta en una botiga, el xip establirà l'autenticitat de la targeta. El terminal interrogarà el xip i decodificarà les informacions que emmagatzema. Si el xip és fals o la informació està alterada, el terminal no podrà validar la transacció. Amb les targetes de pistes magnètiques, la firma a la targeta és l'únic mitjà de verificar la identitat del titular de la targeta quan aquest efectua una compra. Mentre que el codi PIN (el seu codi secret) és utilitzat per verificar la identitat del titular de la targeta. En el futur, una targeta de xip permetrà usar tècniques més avançades en la prevenció contra el frau: empremtes digitals, reconeixement de la retina (quan es comparen els ulls de la gent) o control de la firma electrònica, per exemple. Aquest tipus de targeta serà també utilitzada per emmagatzemar

# Las tarjetas bancarias

mar la informació (el passaport o uns altres detalls personals)...

## Vosaltres coneixeu les targetes que podreu utilitzar quan sigueu grans ?

### LES TARGETES DE CRÈDIT

Les podreu utilitzar per efectuar pagaments quan feu compres o per treure diners en líquid. Està fixat un import màxim de compra, que correspon a la suma màxima de crèdit acordat amb el banc o amb la institució emissora. Les persones poden tenir límits màxims diferents de crèdit, i aquests límits poden ser revisats a l'alça o a la baixa quan les circumstàncies canvien.

En qualsevol moment que vosaltres pagueu una compra amb la vostra targeta, l'import és enregistrat, i al final de cada mes rebreu una llista total de les despeses efectuades en aquest període. Cada mes, vosaltres haureu de reemborsar un mínim de l'import de les sumes desemborsades a l'utilitzar la targeta durant el mes (generalment del 3 al 5% del total). Els diners que us quedin per reemborsar (tota la resta) és un saldo que heu de pagar. Vosaltres teniu la possibilitat de reemborsar més enllà de l'import mínim reclamat cada mes.

Es dedueixen interessos per cada pagament efectuat amb la targeta si vosaltres no reemborseu l'import total abans d'una data determinada.

### LES TARGETES DE DÈBIT

Les targetes de dèbit són bàsicament xecs en forma de plàstic. Vosaltres les podeu utilitzar per comprar coses de la mateixa manera que les targetes de crèdit, però funcionen com un xec. Els xecs tenen per efecte descomptar directament els diners en el vostre compte bancari i transferir la suma inscrita al xec al compte bancari del comerciant a qui se li ha lliurat aquest xec. Les targetes de dèbit transfereixen simplement els diners sense que vosaltres tingueu necessitat de fer un xec.

Les targetes de dèbit més corrents funcionen segons un sistema d'interrogació sistemàtica per cada transacció. Dit d'una altra manera, la caixa equipada amb un terminal de lectura a la botiga interroga directament l'ordinador del banc, que és qui autoritza o no la transacció.

Aquest tipus de targeta presenta l'avantatge de no permetre-us gastar més diners dels que teniu al compte.



# Fonts i pressupost

## Contenció de despeses i diari d'abord. L'estalvi

### ● **Fonts d'ingressos :**

Podria ser interessant passar revista (o analitzar) el conjunt de recursos que pot disposar un jove adult. La gestió podria, per exemple, consistir en sol·licitar als alumnes que indiquin quins poden ser els diferents recursos possibles, abans d'intentar preparar en comú un inventari complet.

Proposem una llista indicativa dels diferents tipus de recursos que hi ha :

#### **1 - Propis.**

- Salari per treball estable amb cotització a la Seguretat Social.
- Salari per treball estable sense cotització a la Seguretat Social (autònom).
- Salari per treball a temps parcial.
- Salari per treball fix discontinu (només desenvolupat en determinades dates, però de manera fixa).
- Remuneració per treballs esporàdics estacionals (coincidint amb els períodes vacacionals, sense suposar un treball fix).
- Remuneració per treballs esporàdics de cap de setmana (fets a les hores lliures del cap de setmana, sense suposar un treball fix. Inclús per activitats esportives, etc.).
- Remuneració per treballs esporàdics per hores (sense suposar un treball fix).
- Retribucions obtingudes per activitats fetes sense dependre de tercers (iniciatives de vendes pròpies, com per exemple vendre en uns encants productes elaborats personalment, etc.).

#### **2 - Aliens.**

- Paga periòdica dels pares.
- Beques i ajuts d'estudis.
- Rendibilitat dels estalvis.
- Altres gratificacions no derivades de cap treball.
- Altres ingressos no previstos o de fonts aleatòries (atzar, regals, etc.).

### ● **L'elaboració d'un pressupost**

" Sovint no tenim prou diners a fi de més ". Per no ser la víctima d'aquesta situació viscuda tan sovint, i amb l'objecte d'administrar convenientment els vostres recursos, cal que sapiguen planificar bé el vostre pressupost.

Abans de res, cal establir un inventari. Tot el que entra i surt de la llar ha d'inscriure's a una llista. Per disposar amb una mirada ràpida de l'estructura de les despeses (és a dir, sortides de diners), es pot elegir utilitzar diversos tipus de subdivisions en

funció de l'objectiu perseguit. Pot ser útil per exemple repartir les sortides de diners entre les despeses fixes (lloguer, electricitat, subscripcions...) i variables; entre despeses fonamentals i facultatives; o entre despeses inevitables i evitables. Es pot també decidir classificar les despeses segons el marge de maniobra que es disposi per disminuir-les.

Cal també pensar en el fet d'anotar les sortides de diners excepcionals, principalment les despeses que només s'efectuen un cop a l'any, com les primes d'assegurances quan aquestes no estan mensualitzades.

Com que és molt difícil avaluar totes les sortides d'antuvi, pot ser útil el fet d'establir un diari o quadern de comptes que permeti veure la situació en el seu conjunt. Totes les entrades de diners, fixes o variables, han de figurar en aquest diari i ser presentades sota diferents rúbriques. Gràcies a aquest diari, es pot saber com gasteu els diners i veure si encara queden diners disponibles, per a l'estalvi, per exemple. Cada mes pot presentar particularitats en termes d'entrades o de sortides de diners (gratificacions de Nadal, aniversaris, subscripcions que cal pagar, etc.)

Posant un número a totes les entrades i sortides per un any complet, vosaltres podeu establir un pressupost personal. Si vosaltres sabeu d'antuvi que un mes serà financerament més difícil que un altre, pot ser assenyat el fet de guardar diners per fer front a aquest període difícil o preveure en quin moment es podran fer estalvis. No obstant això, si a l'estudiar el vostre pressupost vosaltres descobriu que gasteu més del que guanyeu, pot convertir-se en necessari examinar aquest pressupost en detall i " tornar a estudiar " la vostra manera de gastar. Al fer un pressupost, i al planificar-lo, és impossible efectuar una compra important (i cara) com per exemple un cotxe o un habitatge.

### ● **El diari d'abord**

L'autoregistrament consisteix en apuntar amb cura les activitats que fem per poder recordar-les i analitzar-les.

Això ens permet adonar-nos de moltes coses sobre nosaltres mateixos i que ens podien passar desapercebudes. En el cas de les despeses i ingressos econòmics és un element molt important per controlar la despesa i per tant per poder racionalitzar l'economia.

Fer això és convenient per a tothom, per sanejada o minúscula que sigui l'economia.



# Fonts i pressupost

És a més imprescindible per als que tenen problemes d'autocontrol; és a dir, per als que són excessivament gastadors.

Dit això, afegirem una qüestió que cal no oblidar: les tècniques d'autocontrol són un procediment útil, senzill i molt efectiu com a tècniques de recolzament de la voluntat per aconseguir l'objectiu que ens hem proposat.

Aquest control ha de constar necessàriament de dues parts: en primer lloc la planificació d'un pressupost i després el control de com anem gastant els diners i si s'adequa o no a aquest pressupost. Una part sense l'altra no val per a res.

## **El pressupost personal**

El pressupost ha de ser realista. Hem de partir de les anotacions de les despeses dels dos mesos anteriors.

A més, el pressupost ha de ser personalitzat; és a dir, ha d'adaptar-se a la situació, als ingressos i als hàbits de despesa del que els fa :

les economies particulars són tan diverses que no es pot parlar d'un pressupost general.

Unes persones pot ser que tinguin unes despeses fixes importants en restaurants i unes altres gastar molt en discos compactes, cassets o anar al cinema. Als fumadors se'ls envà una bona part del pressupost en tabac,

En què em gasto els diners? Analitzant les anotacions dels mesos anteriors veurem fàcilment les despeses fixes. En canvi les despeses petites però contínues (les distraccions, els refrescos, els transports o les petites compres) que se solen "menjar" una part important del pressupost és molt probable que siguin les que passen més desapercebudes.

Un cop elaborat el pressupost hem de tenir un quadern diari per anar anotant cadascuna de les despeses i comprovar en quina mesura ens ajustem a aquest pressupost.

Com hem dit, un error freqüent és anotar les despeses més fàcils de controlar: la llum, l'aigua, etc., i oblidar-se de les despeses "de butxaca" com l'autobús, els cafès, etc. Ser realista sobre quins són i quant ens suposen és imprescindible per

detectar els "forats" de la nostra economia. No es tracta d'eliminar-los, sinó de quantificar-los d'una forma veraç.

En qualsevol cas, aquestes anotacions han de fer-se de manera immediata i sempre el mateix dia en què es fan; contràriament, és segur que acabarem oblidant fer-les i el seu efecte favorable d'autocontrol econòmic desapareixerà.

Les quantitats mensuals han de recollir-se en un quadre resum anual. Això ens permetrà analitzar més globalment la nostra economia i prendre les mesures oportunes per aconseguir estalviar o evitar situacions de dèficit o sobreendeutament familiar.

## **Comprar sense control: l'error de càlcul**

L'error de càlcul és l'altra causa que explica que gastem en certs comerços molt més del que pensàvem quan vam entrar-hi. Això és a causa del fet que fins que no passem per la caixa no ens adonem de quina ha estat la despesa que hem fet: és un dels perills de la compra en un autoservei, en la qual anem agafant els diferents articles i els paguem al final tots junts.

Davant d'això, el fet d'apuntar i sumar (per exemple amb una petita calculadora) el que anem comprant, tot i no ser un costum freqüent entre els compradors, és un costum que, un cop adquirit, dóna uns magnífics resultats d'estalvi i control de la despesa, ja que introdueix sensatesa a la compra i és un dels antidots més eficaços contra l'efecte compulsiu a la despesa que provoquen les grans superfícies.

Per als qui sempre acaben comprant més del que havien previst, hi ha també un truc per trencar aquest hàbit: abans de passar per caixa, un cop efectuades les vostres compres, es comprova la quantitat del que s'ha comprat i es compara amb el que s'havia pressupostat. Si hem comprat més del que estava previst, tornem als prestatges els articles menys necessaris.

Per descomptat que no és necessari ser un màrtir de l'estalvi en una societat consumista. Tothom es pot permetre capricis de tant en tant, però fixant-nos un límit raonable abans d'entrar a l'establiment. Podem utilitzar un mètode que per a

# Fonts i pressupost

moltes persones resulta molt efectiu: d'acord amb el nostre pressupost abans d'entrar a un establiment, ens fixem un límit econòmic per a aquests capricis, i després ens hi adequem, siguin quines siguin les temptacions que rebem.

## ● Elaborar un pressupost :



### **Proposicions per a una sessió de formació sobre el pressupost**

Aquesta sessió hauria d'abordar els punts fonamentals relatius al fet de tenir un pressupost i mostrar els avantatges que se li puguin treure. Haurà de motivar els alumnes perquè elaborin el seu propi pla i estudiïn la manera de com poder fer estalvis.

El tema hauria també de ser tractat mitjançant un intercanvi que permetés aprofundir el tema i que suscités la formulació de preguntes.

### **Proposicions per aprofundir el tema**

- 1 - Coneixeu vosaltres l'expressió: "sovint no tenim prou diners a fi de mes"? Teniu alguna experiència en aquest tipus de situacions ?
- 2 - Com fer-ho per no perdre de vista la vostra situació financera ?
- 3 - Com poder establir una llista de les vostres entrades i sortides de diners ?
- 4 - Com determinar quines són les sortides de diners variables ?
- 5 - Quin avantatge podríeu vosaltres treure si tinguéssiu un diari d'abord? De què us podria servir ?

Us podeu imaginar el fet de deixar als participants elaborar un pla global fent una llista de les seves entrades i sortides de diners, això podria de seguida ser molt útil per a l'estudi del cas " Susanna i la gran llibertat " .

## ● L'estalvi

Es pot trobar un gran nombre de definicions del terme " estalvi "; com per exemple, " ajuntar diners " o " abstenir-vos de consumir "; no obstant això, ens sembla interessant definir-lo com " una despesa diferida de diners " .

Es fan estalvis a curt termini quan, per exemple, un dia estalviem 25 euros aprofitant una oferta especial. Podem gastar de seguida aquesta suma estalviada per efectuar una compra imprevista. També podem fer estalvis a llarg termini, posant per exemple els diners estalviats en un compte d'estalvis.

En el cas que s'aprofita una oferta especial. Es tracta "d'estalvis" fets gràcies a una oportunitat, però també és possible estalviar tots els mesos una suma fixa o variable o inclús una suma important d'una sola vegada.

Cadascú és lliure d'escollir la seva manera d'estalviar (guardiola, compte d'estalvis, inversió a llarg termini, compra d'accions...) segons una necessitat més o menys immediata de disposar de diners. A l'estalviar, podem fer també petites o grans compres que no podríem efectuar normalment, com per exemple una bicicleta o algunes peces de roba. Gràcies a l'estalvi, un es pot preparar per fer despeses planificades o indeterminades, per fer front a situacions d'urgència (eventuals reparacions o compra de béns per reemplaçar els antics, formació contínua, pèrdua de treball...) o fins i tot continuar amb l'objectiu de fer una fortuna.

Abans de començar a reunir diners i, en funció dels vostres desitjos personals, sembla útil considerar els elements següents :

**1 - La disponibilitat :** si vosaltres escollíssiu la vostra guardiola, podríeu accedir a aquests diners en qualsevol moment, ja que els diners estan disponibles, (i desafortunadament sovint tenim la temptació de gastar aquests diners!).

Si vosaltres poseu els vostres estalvis en un banc, cal escollir un compte en funció de la disponibilitat esperada. Segons el tipus de compte d'estalvis escollit, vosaltres podreu accedir a aquest compte en qualsevol moment o bé cal respectar un termini de preavis de diversos mesos, inclús de diversos anys abans de poder-ne treure partit.

**2 - La seguretat :** el tipus d'estalvi escollit pot ser més o menys arriscat. Així, el dipòsit en un compte d'estalvi en un banc d'alta reputació pot ser considerat com a segur, mentre que la compra d'accions és molt més arriscada.

**3 - La rentabilitat :** Quan reunim diners en un banc, s'acorda, en certa manera un préstec al

# Fonts i pressupost

banc, perquè podrà utilitzar els vostres diners; per exemple, prestant-lo a un altre client en forma de crèdit i demanant-li interessos. El banc pot llavors pagar-vos en contrapartida una remuneració lligada als estalvis que vosaltres li deixeu i llavors us haurà de pagar a vosaltres interessos. Com més alts siguin aquests interessos més alta serà la rendibilitat del vostre estalvi. El tipus d'interès més o menys alt està lligat a la disponibilitat de l'estalvi constituït i als riscos de la fórmula d'estalvis escollida. Quan vosaltres opteu per la disponibilitat agafant una fórmula d'estalvi que us permeti accedir fàcilment al vostre estalvi, vosaltres cobrareu en general menys interessos que en el cas d'un sistema on el vostre estalvi està bloquejat durant tres anys, per exemple. Finalment, en general, com més riscos hi ha, majors beneficis poden ser retirats, però el risc de perdre diners també és molt alt.

## ● L'estalvi :



### **Proposicions per a una sessió de capacita- ció sobre l'estalvi**

L'objectiu d'aquesta formació és permetre als alumnes agafar consciència de la importància de l'estalvi. Per als joves, es tracta de conèixer les diferències fonamentals entre les formes d'estalvi més corrents i també potser de reexaminar les seves pròpies pràctiques.

El tema hauria de ser tractat a través d'un intercanvi que permetés aprofundir el tema segons les preguntes formulades. A més, el material preparat pot ser distribuït per respondre a algunes preguntes.

### **Proposicions de preguntes per aprofundir aquesta temàtica**

- 1 - Què significa per a vosaltres el terme "estalvi"?
- 2- Per què la noció d'estalvi és alhora important i sensata ?
- 3 - Com es poden fer estalvis ? Com podríeu vosaltres guanyar temps ? Quines són les fórmules d'estalvi que vosaltres coneixeu ?
- 4 - Com heu estalviat vosaltres fins ara ?
- 5 - Quins són els avantatges/inconvenients dels

diferents tipus d'estalvi ?

6 - Amb quin tipus de criteris escolliríeu vosaltres la forma d'estalvi que consideréssiu més adequada ?

Els alumnes poden, per exemple, discutir sobre els diferents tipus d'estalvi que ells practiquen personalment i dels que probablement n'han sentit parlar. En funció del nivell de coneixement dels alumnes, és possible classificar i avaluar les diferents formes d'estalvi, utilitzant criteris com la disponibilitat, la seguretat, els riscos i els beneficis. Podrien completar el quadre següent :

	Seguretat	Disponibilitat	Beneficis
Guardiola			
Compte d'estalvis			

Es poden avaluar les diferents fórmules mitjançant l'atribució de punts, estrelles, etc.

\*= deficient, \*\*= regular, \*\*\*= bo.

Podem obtenir més informació també a través dels pares o dels bancs, això podria suscitar comparacions interessants (informacions provinents de diferents bancs, de diferents clients o de diferents pares).

# Fonts i pressupost

## **Estudi d'un cas : “ Susana i la gran llibertat ”**

La Susanna pot estar satisfeta. No només ha obtingut el seu diploma amb bones notes sinó que també ha trobat treball, un pis petit i ha entrat en contacte amb els seus nous veïns. Tot i que no sembla que aquests tampoc vagin sobrats (ja li han demanat algunes coses pres-tades).

Gràcies a l'ajut dels seus amics la mudança va ser un èxit, encara que cal dir que ella no té gaires mobles.

S'ha de dir que només li falta una cosa: una rentadora. Desgraciadament no pot utilitzar més temps la rentadora dels seus pares cada cap de setmana, ja que viuen molt lluny. La pila de roba bruta comença a poc a poc a omplir la seva habitació. Cal reaccionar!

El que és segur és que cada cop triga menys temps a vestir-se al matí, ja que cada cop l'elecció de la roba es fa més limitada.

Susanna i la seva amiga Agnès havien promès, al començar els seus estudis, fer un viatge pel Carib quan tinguessin el seu diploma. La setmana passada ella va veure una oferta especial: dues setmanes al Carib per menys de 850 euros, tot inclòs. Com poder resistir-se a tan bona oferta?

A més, una de les seves prioritats és la compra d'un cotxe. Avui triga quinze minuts per anar al seu treball en un vell scooter, i a més dintre de poc li haurà de canviar el tub d'escapament. Com que cada cop haurà de trobar-se amb més clients, caldrà que millori la seva presentació personal. I amb l'hivern que està a sobre pensa seriosament en el fet de comprar-se un cotxe. Susanna, no obstant això, acaba de saber a través d'una de les seves col·legues de feina que un autobús passa just per la cantonada de casa seva, i que per travessar la ciutat només li costaria 40 euros al mes. Però amb un cotxe, ella gaudiria de més autonomia i podria anar a visitar els seus pares i els seus amics més sovint.

Desgraciadament, ella s'ha gastat tots els seus estalvis en la mudança i en moblar el seu pis, així com també en altres coses de menor importància.

Sortosament, el pla d'estalvis que havia subscrit per un període de cinc anys acaba el proper mes, la qual cosa li permetrà tenir a la seva disposició una suma de 2000 euros.

Susanna descobreix una situació nova, ja que des d'ara mateix disposa d'ingressos regulars i ha d'administrar el seu propi pressupost. La qual cosa no té res a veure amb la petita habitació que tenia quan era estudiant i que era finançada pels seus pares. El seu sou és acceptable, cobra 1000 euros al mes durant un període d'assaig de sis mesos, després del qual tindrà un augment de 150 euros al mes, a condició que s'hi quedi definitivament. Però de totes maneres el seu compte del banc es buida ràpidament al començament del mes, la qual cosa significa que fins ara no ha pogut estalviar.

**La Susanna no entén res. On van tots els seus diners ? I encara no ha canviat el tub d'escapament del seu scooter...**

# Fonts i pressupost

## **Consells pedagògics referents a “ Susanna i la gran llibertat ”**

El cas de la Susanna serveix per demostrar quina és la importància d'establir un pressupost. Al mateix temps dóna elements per poder elaborar el pressupost de la Susanna. Les diferents possibilitats d'estalviar han de ser discutides a classe, així com també el tema de l'estalvi de manera més global.

Per abordar les diferents preguntes s'aconsella treballar en petits grups. Podrien presentar els seus resultats (en uns cartells, per exemple) i provocar un debat. Després del treball d'organització, és possible abordar les preguntes següents d'acord amb l'elecció d'un dels resultats intermedis compartits, o seleccionant moltes variants.

## **Les preguntes i les solucions següents són de lògica :**

### **1 - Com pot la Susanna determinar on van tots els seus diners i trobar una solució al seu problema ?**

Per tenir una vista global es pot elaborar un esquema de pressupost, considerant totes les categories d'entrades i sortides de diners. A més de les dades que apareixen a l'estudi del cas, és aconsellable completar la informació que hi ha en aquest estudi proposant als alumnes dades complementàries. Aquestes dades poden ajustar-se eventualment al context nacional per donar una major versemblança.

Es pot posar per exemple :

- 1000 euros d'ingressos
- 400 euros de lloguer mensual
- 50 euros, de llum, descomptats cada dos mesos del seu compte bancari
- 50 euros de telèfon al mes
- 15 euros al mes del diari
- 30 euros al mes de gasolina de l'scooter

La Susanna gasta més o menys 300 euros l'any en reparacions i en l'assegurança del seu scooter, i 60 euros l'any per la prima de l'assegurança de responsabilitat civil.

Ara, si la Susanna estalvia prou mensualment per pagar les reparacions i la prima de l'assegurança, li queda després d'haver pagat el lloguer, la llum, el telèfon, el diari i la gasolina, 450 euros al mes per pagar totes les altres despeses. Per controlar aquestes despeses s'aconsella que es tingui un quadernet de comptes. Seria interessant poder

veure amb els alumnes tots els estalvis que ells puguin imaginar (optar per l'autobús en lloc del cotxe, disminuir la factura del telèfon trucant en hores específiques o escollint un operador de telèfon que ofereixi els millors preus...) És també possible demanar als alumnes quin cost creuen ells que tenen les seves despeses mensuals en roba, alimentació, maquillatge, etc. (eventualment fent aquestes preguntes a les famílies).

### **2 - Quin és el preu d'un cotxe nou i quin és el seu cost de manteniment ? Pot també la Susanna comprar-se un cotxe ?**

Els participants podrien respondre a la primera pregunta segons els seus propis coneixements, després d'haver fet la pregunta a casa, o segons les suggerències dels professors. És important incloure en la discussió les nocions de la pèrdua de valor, de valor de segona mà, de cost de les reparacions, el preu de la gasolina, les assegurances, els impostos... També es pot preguntar si la Susanna no es podria imaginar la possibilitat d'un sistema de transport en cotxe amb despeses compartides, i així repartir el cost dels seus desplaçaments en cotxe amb els seus passatgers...

### **3 - Què li aconsellaries tu a la Susanna respecte als seus diferents projectes de despeses: compra d'un cotxe, viatjar... ? Com podria ella solucionar el seu problema de la rentadora ?**

- Ens podríem preguntar per exemple si la Susanna ha de gastar tots els seus estalvis en les vacances (sense oblidar que serà necessari tenir diners per a les despeses al lloc), en una nova rentadora o en un cotxe usat. Potser podria comprar-se una rentadora usada, eventualment inclús amb els seus veïns. Així podria estalviar fins que no sàpiga si serà contractada quan acabi el període de proves, i quin serà l'import del seu augment. Si es queda amb el lloc, podrà llavors gastar els seus estalvis anant a l'últim moment de vacances amb una amiga, i estalviar el seu augment de sou per comprar-se un cotxe o respondre a altres necessitats.

- És molt important abordar el tema de l'estalvi i de la constitució de reserves per fer front a les despeses del tipus: primes d'assegurances, canvi d'aparells elèctrics defectuosos, desitjos de vacances, de tenir un cotxe nou, i altres casos de necessitat: com la pèrdua del treball a l'acabament del període de prova).

# Crèdit i pressupost familiar

## ORIENTACIONS PER AL MESTRE

L'objectiu d'aquest mòdul és despertar la sensibilitat dels futurs consumidors de béns d'equip (cadena Hi-Fi, vídeo, rentadora...) o de béns immobiliaris sobre com finançaran les seves compres i les conseqüències de l'elecció d'una manera de finançament.

Cal fer-los comprendre els avantatges i els perills del crèdit quan està malament o massa utilitzat. Nosaltres us proposem a la primera part d'aquest mòdul una sèrie de preguntes a fi i efecte de veure quina percepció del crèdit poden tenir els alumnes :

- 1 - Què significa per a vosaltres " pagar a crèdit " ?
- 2 - Quines són les diferents formes de crèdit que vosaltres coneixeu ?
- 3 - Per què la gent paga a crèdit ?
- 4 - És el crèdit en general gratuït ?

Es poden fer altres preguntes d'aquest mateix estil.

La segona part del mòdul amplia el debat al centrar la reflexió sobre els perills d'una mala utilització del crèdit. "El crèdit pot portar al sobreendeutament" podria ser el tema central d'aquesta part que toca al pressupost familiar.

Es pot començar una sessió amb preguntes com :

- 1 - Quins són els principals avantatges i inconvenients del crèdit ?
- 2 - Trobeu exemples de publicitat escrita o citeu publicitat que fan a la televisió que tinguin relació amb ofertes de crèdit. Què en penseu vosaltres del caire d'aquestes publicitats ?
- 3 - Sobre què ha de reflexionar la gent abans de contreure un crèdit ?

Tot seguit, es distribueix el suport de la informació als alumnes.

PD: a causa del caràcter estatal de les legislacions sobre el crèdit, seria ideal que cada mestre tingués a la seva disposició la reglamentació aplicable al seu país per poder informar-ne als seus alumnes amb precisió.



# Crèdit i pressupost familiar



## El crèdit

El fet de pagar un bé o un servei a crèdit significa pagar amb els diners posats a disposició del comprador per part del banc o d'una institució que s'hi assembla (establiment de crèdit, per exemple). El comprador no utilitza llavors els seus diners per pagar, sinó el d'un prestamista, generalment en contrapartida al pagament d'interessos. El comprador que paga a crèdit haurà llavors de reemborsar l'import que li ha servit per comprar el bé o el servei, amb els interessos augmentats. Deduïm llavors que el fet de demanar un préstec costa diners.

### Per què es paga a crèdit ?

La majoria de les vegades és perquè no es disposa de la suma total per pagar el bé, i al fer ús del crèdit es podrà disposar del bé abans de començar a estalviar per comprar-lo al comptat. Es pagaran mensualitats (a la majoria dels crèdits) que pesaran menys en el pressupost; però es pagaran interessos que augmentaran el cost total del bé. En efecte, no es pagarà finalment el cost indicat a l'etiqueta, sinó que ens costarà molt més.

### Quines són les diferents formes de crèdit ?

Una persona podrà, per descomptat, sol·licitar en préstec una certa suma de diners a membres de la seva família o amics; els quals rebran a poc a poc el total de la quantitat, amb o sense interès. També això és una forma de crèdit.

Encara més sovint, el crèdit al consum (destinat a comprar un bé de consum en oposició al crèdit immobiliari, destinat exclusivament a la venda d'un immoble) es pot presentar sota diferents formes. Una directiva europea preveu que els contractes d'oferta de crèdit han d'esmentar obligatòriament la Tarifa Anual Obligatòria (TAE), les condicions fonamentals del contracte, l'extracte de l'import i la periodicitat dels pagaments i el cost total del crèdit.

Hi ha diferents maneres de fer un crèdit al consum :

#### - El crèdit que es contrau al comprar un bé en particular (" crèdit afectat ").

Exemple: una persona es troba a una botiga d'aparells d'Hi-Fi i desitja comprar un equip, però no disposa de la suma que costa. El venedor proposa llavors que el pagui a crèdit, i que es faci a la mateixa botiga si es compleixen les condicions, ja

que el contracte de crèdit està vinculat directament amb el contracte de venda de l'equip.

Inconvenient: tot i que es disposi d'un termini de reflexió, el comprador és sovint temptat per múltiples ofertes i cedeix moltes vegades a la temptació de tenir l'últim lector de CD, a pesar que no en tenia cap necessitat abans d'entrar a la botiga. És la interdependència entre el crèdit i la compra. Tot es fa immediatament sense que hi hagi temps per reflexionar veritablement sobre la vostra situació pressupostària.

#### - El crèdit personal :

Aquest préstec no té una afectació particular. El prestatari no té necessitat de precisar la raó del seu préstec i disposa lliurement dels diners posats a la seva disposició. Sovint pren la forma d'una suma de diners i és transferit a un compte al banc. Per exemple el préstec dels estudiants.

#### - El crèdit gratuït :

És un crèdit sense pagament d'interessos únicament proposat per les botigues i els negocis. Sovint acompanyat amb un reclam publicitari amb eslògans del tipus "pagueu en cinc terminis sense cost". Amb freqüència, aquests crèdits gratuïts són proposats pels establiments de crèdit i no pel propi negoci o botiga.

#### - El crèdit permanent :

Es tracta d'una reserva de diners posada a la disposició del consumidor per un organisme prestamista (banc o establiment financer). La reserva es reconstitueix a mesura que s'efectua el reemborsament del prestatari. També es pot tractar d'una targeta exclusiva d'un sol establiment comercial que permet pagar a crèdit en aquell negoci. És un crèdit d'un cost alt que exigeix que es reflexioni quant al seu pressupost.

#### - El lloguer amb opció de compra (lising) :

Es lloga un bé i mitjançant el pagament d'un preu convingut es pot arribar a ser propietari dins d'un cert període de temps.

# Crèdit i pressupost familiar

## Com cal utilitzar el crèdit ?

### Per què el crèdit pot ser perillós ?

El crèdit té molts avantatges, ja que permet retardar el pagament d'un bé i poder-ne estar en possessió. Però mal utilitzat pot ser perillós i pot portar a una situació de sobreendeutament.

La pregunta que cal fer-se abans de contraure un crèdit és la següent: Sóc capaç de reemborsar les mensualitats sol·licitades sense desequilibrar el meu pressupost? Aquesta pregunta només se la pot fer sincerament la persona que sol·licita el crèdit. Cal no deixar que els organismes de crèdit responguin en el seu lloc, tot i que es pot condemnar la seva actitud (publicitats agressives...) o la facilitat amb la qual presten diners! No obstant això, segueix sent en primer lloc responsabilitat dels consumidors. Val la pena establir un pressupost de tot el període de reemborsament. Aquest pressupost pot fer-se amb l'ajut d'un treballador social.

Cal insistir aquí en els riscos dels crèdits a llarg termini, que abasten diversos anys, ja que cal considerar els alts i baixos de la vida difícilment previsibles (atur, malaltia, divorci...) Per tot això val la pena no fer un pressupost massa ajustat.

Moltes persones contrauen crèdits sense reflexionar en les conseqüències i es troben de seguida en una situació difícil per falta de previsió. És cert que en un context d'ingressos reduïts (atur, mort...) els crèdits contractats abans del canvi de situació són molt difícils d'administrar, inclús impossibles de reemborsar. En aquest cas extrem pot ser necessari fer un pla de sobreendeutament. Compte! Alguns organismes de crèdit proposen un nou crèdit per reemborsar els deutes, la qual cosa és extremadament perillosa en la mesura que els interessos i els reemborsaments s'acumulen d'una manera exponencial i condueixen a una situació real de sobreendeutament.

### El pressupost familiar

Acabem de subratllar com la gestió del pressupost familiar era important. Heus aquí alguns elements que us ajudaran a comprendre el seu funcionament.

El pressupost es pot dividir en entrades i sortides, que corresponen a les diferents fonts d'ingressos (sous, assignacions, ingrés mínim, atur...) i a les diferents despeses. Les despeses poden ser :

- **Les despeses fixes i inevitables** que estan lligades a l'habitatge (lloguer, càrregues com l'electricitat, l'aigua, els impostos locals...) als impostos sobre l'ingrés, als nens (escola bressol, escolaritat...) i al reemborsament dels crèdits. Aquestes despeses són irreduïbles, ja que apareixen tots els mesos per uns imports que són, sempre, més o menys els mateixos.

- **Les despeses corrents** que poden ser modulades segons les necessitats. Aquestes despeses abasten l'alimentació, el vestit, el transport, l'oci, la salut. No són despeses fixes. Prenguem l'exemple de l'alimentació: l'import del contingut a la cistella de la compra pot variar d'una manera molt important segons si escollim productes d'ús i consum comú o de marques o productes de luxe. Es tracta d'equilibrar bé les vostres compres i de menjar d'una manera equilibrada.

A final de mes es pot constatar si el pressupost és equilibrat o no. Si falten diners és possible restringir una o una altra despesa modulable. Si, malgrat això, la situació és encara deficitària, és possible contactar amb els creditors a fi de sol·licitar una demora de pagament o un ajornament dels deutes. Si això no fos possible, és aconsellable acostar-se a les estructures de consell i d'assistència creades en cada Estat Membre. Molt sovint és possible acostar-se a l'equivalent d'un conseller en pressupost familiar, que ajudarà el consumidor a trobar una solució als seus problemes financers i que eventualment podrà contactar ell mateix amb els creditors.

Si el resultat és positiu, el pressupost es reequilibra i inclús de vegades és possible reunir diners per efectuar un projecte (vacances) o constituir-se una reserva utilitzable en cas de necessitats.



# El sobreendeutament

## ORIENTACIONS PER AL MESTRE

És important poder explicar clarament als alumnes que en molts casos les persones endeutades no es troben en aquesta situació a causa del seu propi error; i que és molt fàcil dir que elles assumeixen totalment la responsabilitat de la situació en la qual es troben.

Es poden donar exemples de situacions de sobreendeutament i exposar-ne les seves conseqüències. Entre les conseqüències possibles es pot esmentar per exemple la pèrdua de l'habitatge quan no es pot pagar més el lloguer o el reemborsament del crèdit contret per a la seva compra, els talls d'electricitat o del telèfon quan no es pot pagar més la factura corresponent...

Quan es parla de deutes cal parlar també de solucions i de conseqüències. En alguns països, una certa suma mínima de diners pot ser deixada a la disposició de les famílies sobreendeutades per viure, mentre que la resta de les fonts d'ingressos de la família es reparteix entre els diferents creditors.

És interessant notar que, molt sovint, les persones amb problemes de sobreendeutament no busquen l'ajut exterior en primer lloc, i tracten de resoldre el problema ells mateixos; inclús, simplement neguen l'existència de dificultats. Van en recerca de l'ajut únicament quan no veuen cap altre camí per sortir de la situació. Això no facilita el tractament d'aquestes dificultats.

Quan algunes persones es dirigeixen a estructures que els poden ajudar a resoldre els seus problemes financers i que exhibeixen els seus documents, es pot arribar a constatar de vegades que aquestes persones estan en dificultats des de fa anys sense que mai haguessin arribat a sol·licitar ajuda. Algunes vegades les persones contacten amb les estructures d'ajuda o d'assistència un dia abans de l'embargament de la casa o abans del tall d'electricitat. Cal subratllar llavors per què cal sol·licitar ajuda al començament dels problemes, amb l'objectiu de facilitar-ne la seva solució.

Cal explicar que com més alts són els ingressos, més difícil és obtenir crèdits importants; i per tant, en certs casos problemes de deutes molt pesats. Però també és veritat que és més fàcil resoldre els problemes quan l'ingrés és important proporcionalment als deutes.

Els alumnes han de saber que els problemes de deutes i de sobreendeutament no només concierneixen a les persones que pertanyen a les categories socials menys afavorides, sinó que estan esteses entre totes les categories de la població. La gent tracta de vegades d'amagar la seva situació davant dels seus veïns, amics o parents perquè tenen vergonya de la seva situació.

Tenint en compte l'especificitat de les legislacions estatals i dels seus dispositius en el camp de la prevenció i del tractament de les situacions de sobreendeutament no és possible examinar-les amb detall en el marc d'aquest quadernet. Llavors, pot ser útil que els alumnes efectuïn les investigacions, principalment davant de les organitzacions de consumidors i dels òrgans que intervenen en aquest camp, per presentar a classe el resultat de les seves investigacions.

# El sobreendeutament

## El sobreendeutament

Quan vosaltres no esteu en condicions de pagar totes les vostres factures cada mes, es pot dir que esteu en una situació de sobreendeutament. Per exemple el banc us demana cada mes 200 euros per reemborsar el crèdit que heu acordat, però una falta de diners pot conduir-vos a no poder pagar més, i a tenir llavors un impagat. Moltes persones en aquesta mateixa situació decideixen cada mes quina factura pagar i quina no pagar. Passa temps abans que les persones no s'adonin de les conseqüències d'aquests comportaments.

Els deutes poden tenir diverses conseqüències, la conseqüència més greu és la de perdre la vostra casa quan no pugueu pagar el lloguer o el tall d'electricitat o de gas perquè no pagueu les vostres factures.

És també possible que els vostres mobles siguin posats en venda per satisfer el deute.

Es pot considerar, de manera molt general, que una persona o una família està en situació de sobreendeutament quan es gasten més diners dels que s'ingressen cada mes. Cada mes ens trobem amb una falta de diners. Hi ha moltes causes de sobreendeutament. En general vosaltres podeu dir que no guanyeu prou en relació a la vostra manera de vida o, d'una manera més àmplia, en relació a les vostres necessitats.

La sobtada reducció d'ingressos lligada a la pèrdua d'un treball o d'una malaltia constitueix una causa major de sobreendeutament. El reemborsament dels crèdits contrets, així com el pagament de les factures han de continuar, mentre que el conjunt dels vostres ingressos són ara inferiors al que vosaltres necessiteu.

No obstant això, algunes persones aconseguiran administrar aquest problema i s'adaptaran fàcilment a la seva nova situació; en aquest cas les conseqüències seran menors, i finalment el problema es resoldrà fàcilment.

Una altra situació possible és la d'una persona o d'una família que disposa d'un nivell d'ingressos bastant baix, i que no obstant això vol copiar l'estil de vida que tenen els seus veïns, que guanyen més. Per assolir aquest objectiu han de gastar més diners dels que guanyen, i llavors hauran de contreure crèdits importants.

Un divorci pot portar també a una situació de sobreendeutament per a aquell o aquella que té els ingressos més baixos o que no té cap ingrés, particularment quan aquesta persona també ha d'ocupar-se dels nens a causa del divorci. El sobreendeutament en aquesta situació pot ser causat per un canvi en la manera de vida i per despeses més altes que la font d'ingressos. Unes altres causes poden ser la mudança provocada pel divorci i la compra de nous mobles en un període quan els ingressos són particularment baixos i no hi ha estalvis a disposició.

El sobreendeutament també pot ser la conseqüència d'una dependència de la droga, de l'alcohol o del joc. Aquestes dependències són molt cares i cada mes aquestes persones dependents gasten més diners dels que guanyen. Aquesta situació és més difícil de canviar, perquè una dependència és molt difícil de curar.

També és possible que persones que viuen amb uns ingressos mínims estiguin enfrontades a una situació de sobreendeutament. La raó és que sovint diverses factures han de ser pagades en un lapse de temps molt curt. Això pot succeir per exemple quan se'ns avarien de cop la nevera, la rentadora i el televisor i han de ser reemplaçats. No és possible comprar tots aquests aparells amb uns ingressos mínims i en aquest cas les persones s'endeuten per sobreviure.

Algunes persones resoldran el problema canviant la seva manera de viure a temps, unes altres no ho faran i es trobaran en una situació de sobreendeutament (no obstant, de vegades, la llar que està en una situació financera difícil no té quasi cap marge de maniobra per canviar la seva manera de viure).

En tots els casos es considera necessari el fet de prendre contacte al més aviat possible amb les associacions i les organitzacions encarregades dels assumptes de sobreendeutament, a fi i efecte de recolzar-se en una ajuda exterior i tractar de trobar solucions acceptables als problemes que han sorgit.

Els esforços quotidians que cal per aconseguir una gestió equilibrada del vostre pressupost seguiran sent, no obstant, l'element primordial per limitar els riscos de sobreendeutament.

# Annex :

## exemple d'un quadre de gestió de pressupost

Fonts d'ingressos mensuals (en €)		Despeses mensuals (en €)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fonts</li> <li>• Fonts del cònjuge</li> <li>• Altres fonts</li> </ul> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lloguer</li> <li>• Electricitat / Gas</li> <li>• Aigua</li> <li>• Roba</li> <li>• Alimentació</li> <li>• Telèfon</li> <li>• Primes d'assegurança</li> <li>• Reemborsament de crèdits</li> <li>• Transports urbans</li> <li>• Drets i impostos</li> <li>• Drets de matriculació</li> <li>• Gasolina per al cotxe</li> <li>• Suscripcions</li> <li>• Ocio</li> <li>• Diners per a petites despeses</li> <li>• Estalvi</li> <li>• Vacances</li> </ul> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	
<b>Total d'ingressos :</b>		<b>Total de despeses :</b>	