



Carrera
Técnico Superior
Universitario en
**Asesor Financiero
Cooperativo**



— ASIGNATURA —

**Asesoría
financiera integral**



implementado por:

 Sparkassenstiftung Alemana
LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE



EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



© Abril, 2022. Este material fue desarrollado por la Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe (DSIK), dentro del proyecto regional Centroamérica financiado por el BMZ, en coautoría con la Universidad Tecnológica de San Juan del Río.

La Sparkassenstiftung Alemana, como editora, es la única responsable por el contenido y éste no refleja los puntos de vista del BMZ.

Sparkassenstiftung Alemana
Latinoamérica y el Caribe.
Calle José Enrique Pestalozzi, No. 810.
Col. Narvarte Poniente, Del. Benito Juárez.
C.P. 03020. Ciudad de México, México.
<https://sparkassenstiftung-latinoamerica.org/>
contacto@sparkassenstiftung.de

Universidad Tecnológica de San Juan
del Río, Av. La Palma No. 125, Col.
Vista Hermosa, San Juan del Río,
Querétaro.
www.utsjr.edu.mx

Responsables:
Gerd Weissbach
Director General.
América Latina y el Caribe.
Oficina de representación en México.
Sparkassenstiftung Alemana
Latinoamérica y el Caribe.

Lic. Fernando Ferrusca Ortiz
Rector.
Universidad Tecnológica de San Juan
del Río.

Ingrid Doering
Directora del Proyecto Regional México.
Oficina de representación en México.
Sparkassenstiftung Alemana
Latinoamérica y el Caribe.

Equipo editorial de la Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe:
Mónica López Granados.
Griselda Torres Vázquez.

Equipo editorial de la Universidad Tecnológica de San Juan del Río:
Nelly Diana Rubio.
Sergio Soto Sevilla.

El libro de Asesoría financiera integral pertenece a una colección de libros de la carrera Técnico Superior Universitario en Asesor Financiero Cooperativo, bajo el enfoque de la Educación Dual.

Quedan prohibidas, sin la autorización escrita de la Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe y de Universidad Tecnológica de San Juan del Río, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamo público.



Carrera
Técnico Superior
Universitario en
**Asesor Financiero
Cooperativo**

— ASIGNATURA —

**Asesoría
financiera integral**



¿Cómo usar este material?



Técnico Superior
Universitario en
**Asesor Financiero
Cooperativo**

Información de la carrera



Información general de la asignatura



¿Para qué me sirve aprender sobre la
asesoría financiera integral como Asesor
Financiero Cooperativo?



¿Qué voy a lograr en esta asignatura?



Temario y tiempos asignados
por unidad temática



Mapa mental de la asignatura



¿Cómo seré evaluada o evaluado?



Para saber más...



Referencias



| | |
|--|-----------|
| Índice de figuras y tablas | 7 |
| ¿Cómo usar este material? | 8 |
| INFORMACIÓN DE LA CARRERA | 11 |
| INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASIGNATURA | 12 |
| Datos de la asignatura | 12 |
| ¿Para qué me sirve aprender sobre la asesoría financiera integral como Asesor Financiero Cooperativo? | 14 |
| ¿Qué voy a lograr en esta asignatura? | 15 |
| Temario y tiempos asignados por unidad temática | 18 |
| Mapa mental de la asignatura | 19 |
| ¿Cómo será evaluada o evaluado? | 20 |
| DESARROLLO DEL CONTENIDO | 23 |
| Unidad temática 1. Asesoría financiera integral | 23 |
| 1.1. Orígenes del modelo de asesoría financiera integral | 24 |
| 1.1.1. Reconocer el modelo de asesoría individual e integral de la Sparkassenstiftung | 26 |
| 1.2. Pirámide de asesoría financiera | 27 |
| 1.2.1. Identificar los niveles dentro de la pirámide Asesoría Financiera Integral (AFI) de acuerdo al nivel de asesoría para los socios y socias | 29 |
| 1.3. Proceso de asesoría financiera integral | 31 |
| 1.3.1. Identificar el proceso de asesoría financiera integral | 31 |
| Para saber más | 40 |
| Referencias | 40 |
| Unidad temática 2. Productos financieros y generalidades | 41 |
| 2.1. Liquidez y captación | 42 |
| 2.1.1. Reconocer los conceptos de liquidez y captación | 42 |
| 2.2. Productos pasivos y activos que ofrece la institución financiera | 47 |
| 2.2.1. Diferenciar los productos pasivos y activos que ofrece la institución financiera | 47 |

| | |
|--|-----------|
| 2.2.2. Identificar la estructura de un catálogo de servicios que ofrece la institución financiera | 51 |
| Para saber más | 61 |
| Referencias | 61 |
| Unidad temática 3. Financiamientos y seguros | 63 |
| 3.1. Importancia del financiamiento para los socios y socias | 64 |
| 3.1.1. El financiamiento | 64 |
| 3.1.2. El financiamiento en las finanzas personales | 64 |
| 3.2. Importancia de los seguros para los socios y socias | 68 |
| 3.2.1. Reconocer el principio básico de la transferencia de riesgo para los socios y socias | 73 |
| 3.3. Asesoría para un socio o socia nivel básico-intermedio (nivel amarillo) | 75 |
| 3.3.1. Proponer soluciones financieras a los socios y socias con base en sus necesidades | 77 |
| Para saber más | 82 |
| Referencias | 82 |
| Unidad temática 4. Jubilación y patrimonio | 84 |
| 4.1. Sistema previsional | 85 |
| 4.1.1. Explicar el concepto de sistema previsional | 86 |
| 4.1.2. Describir los antecedentes del sistema previsional en México y analizar su evolución y su importancia en la AFI | 87 |
| 4.2. Fondos de pensiones para los socios y socias | 90 |
| 4.2.1. Describir el concepto de la importancia y los tipos de los fondos de pensiones | 96 |
| 4.2.2. Reconocer el concepto de brecha de financiamiento en la jubilación y su relación con las condiciones de los productos y servicios financieros | 97 |
| 4.3. Patrimonio | 102 |
| 4.3.1. Concepto y características de patrimonio | 102 |
| 4.3.2. Distinguir el concepto de patrimonio y avalúo | 106 |
| 4.3.3. Describir los criterios para clasificar los bienes de los socios y socias: muebles e inmuebles | 107 |
| 4.3.4. Reconocer las políticas institucionales referentes a bienes en garantía y avalúos | 107 |
| Para saber más | 114 |
| Referencias | 114 |

Índice de figuras y tablas



| | |
|---|-----|
| Figura 1. Mapa mental de la asignatura Asesoría Financiera Integral | 19 |
| Figura 2. Mapa mental de la unidad temática 1: Asesoría Financiera Integral | 23 |
| Figura 3. Historia de más de 200 años | 26 |
| Figura 4. Pirámide de asesoría financiera integral | 28 |
| Figura 5. Proceso de asesoría financiera (proceso estándar) | 32 |
| Figura 6. Sondeo de metas | 33 |
| Figura 7. Estado financiero del socio o socia | 34 |
| Figura 8. Mapa mental de la unidad temática 2. Productos financieros y generalidades | 41 |
| Figura 9. Cálculo del nivel de liquidez de un socio o socia | 45 |
| Figura 10. Ejercicio cálculo de liquidez | 45 |
| Figura 11. Propuesta de productos | 46 |
| Figura 12. Operaciones pasivas | 48 |
| Figura 13. Operaciones activas | 50 |
| Figura 14. Catálogo de productos y servicios | 51 |
| Figura 15. Categorías y subcategorías | 52 |
| Figura 16. Descripción de operación pasiva | 53 |
| Figura 17. Descripción de operaciones activas | 54 |
| Figura 18. Tasa de interés | 55 |
| Figura 19. Ejemplo de organización de productos | 56 |
| Figura 20. Mapa mental de la unidad temática 3. Financiamientos y seguros | 63 |
| Figura 21. Pirámide de asesoría integral y nivel de cliente | 67 |
| Figura 22. Seguros | 69 |
| Figura 23. Importancia de los seguros | 70 |
| Figura 24. Situación con y sin seguro | 73 |
| Figura 25. Fase de levantar información vs. fase de vender productos | 75 |
| Figura 26. Proceso de asesoría | 75 |
| Figura 27. Formularios guía para asesoría financiera integral | 78 |
| Figura 28. Mapa mental de la unidad temática 4. Jubilación y patrimonio | 84 |
| Figura 29. Jubilación | 85 |
| Cuadro 1. Sistema de pensiones en México | 90 |
| Cuadro 2. Pilares e instituciones del sistema de pensiones en México | 91 |
| Figura 30. Cuenta activos-pasivos | 103 |
| Figura 31. Activos-Pasivos | 104 |

¿Cómo usar este material?



El libro que tiene en sus manos es parte de una serie de materiales correspondientes a la carrera Técnico Superior Universitario en Asesor Financiero Cooperativo. La serie está compuesta por un libro de texto para cada asignatura del plan de estudios. El objetivo es que además de la información que la o el docente le proporcione, usted cuente con un material de apoyo que sea una guía en las tareas que tiene que realizar, y en el cual usted podrá evaluar su aprendizaje. El libro contiene la información básica sobre lo que usted debe dominar de la asignatura; además, brinda apoyo en el día a día dentro de la Cooperativa de ahorro y préstamo, ya que es un material que se puede consultar si se tiene alguna duda.

El libro está organizado en cuatro grandes apartados:

Información de la carrera: se menciona el propósito general de la carrera y las competencias profesionales a desarrollar con la misma.

Información general de la asignatura: en este apartado se hace una descripción de la asignatura Asesoría financiera integral, de los temas que contiene y de su importancia. Asimismo, se le proporciona un mapa mental de la asignatura, que le permitirá tener la información de una manera organizada y breve, resaltando los puntos clave de la misma. También se presenta el objetivo, así como los conocimientos, habilidades y valores que usted debe desarrollar en el proceso; esto para que preste atención en su logro. Por último, se describe la forma en que será evaluada o evaluado, a fin de que obtenga una guía de lo que debe ir haciendo en cuanto a las tareas y exámenes que le serán aplicados.

Desarrollo del contenido: aquí se incorpora un texto básico por unidad temática y temas. Se enuncian brevemente las tareas a realizar y se describen los criterios de calificación de las mismas, para que usted pueda cumplir con todos los requisitos y logre un desempeño satisfactorio. En este apartado, el *mapa mental* se presenta por unidad temática. Al final de cada unidad temática se incluye el apartado “Para saber más”, que cuenta con fuentes de consulta complementarias por si usted quiere profundizar en el contenido de la unidad.

Como parte del texto, hay *consejos* que lo alertan en lo que debe tomar en cuenta respecto al contenido revisado o en lo que tiene que hacer en la caja de ahorro y préstamo. Se incorporan también *ejemplos* que apoyan en la comprensión de algunos conceptos o en cómo realizar algunos procedimientos o actividades.

Tareas: este apartado se encuentra al final de cada tema e incluye las tareas específicas a desarrollar. Las tareas buscan poner en práctica los aprendizajes adquiridos y reforzar los conocimientos tratados. Muestran el desempeño de la y el estudiante-aprendiz.

Dentro de las tareas usted puede encontrar actividades colaborativas y actividades individuales que realizará en el salón de clases, así como otras actividades que realizará en casa.

Para un mejor entendimiento, cada tarea se describe paso a paso, con el propósito de que usted pueda concluir las de manera satisfactoria. Contiene, además, la rúbrica con los criterios de evaluación que serán utilizados para evaluar su desempeño; así como, en caso de ser necesario, el formato para entregar la tarea. El formato lo tendrá que subir en el e-portafolio para tener sus evidencias de aprendizaje.

Además de las tareas, también se evaluará con los siguientes instrumentos:

- *Examen diagnóstico.* Se aplicará antes de iniciar con la asignatura. No tiene una calificación o valor particular. El objetivo es saber en qué aspectos hay que apoyarle a usted durante el desarrollo de la asignatura.
- *Reporte semanal.* Como su nombre lo indica, será llenado cada semana. Tiene una calificación final de 10 puntos, divididos en teoría y práctica. Su objetivo es que usted reflexione sobre su desempeño en la institución educativa y en la empresa: en éste escribirá sus puntos de vista, lo que aprendió y lo que practicó, con su respectiva fecha. Esto quiere decir que en este reporte usted reconocerá sus logros, sus limitaciones y los cambios que necesita para aprender, lo cual le permitirá profundizar en su comprensión y su desempeño.
- *Exámenes.* Se aplicará un examen por cada unidad temática revisada. La suma de los exámenes aplicados será de 25 puntos. El examen será de opción múltiple.

INFORMACIÓN DE LA CARRERA



Técnico Superior Universitario en **Asesor Financiero Cooperativo**

La carrera Técnico Superior Universitario en Asesor Financiero Cooperativo, que usted va a cursar, tiene como propósito fortalecer las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAP). La carrera busca formar a profesionales que se desempeñen en distintas funciones en áreas técnicas de una SOCAP. Para ello usted debe lograr dos competencias en el transcurso de la carrera:

- Promover el ahorro y educación cooperativa y financiera, mediante acciones de capacitación y la oferta de productos y servicios de ahorro e inversión, con el objetivo de fomentar el crecimiento económico regional y la cultura del cooperativismo, ahorro y préstamo.
- Ofertar productos de crédito y servicios complementarios con base en un diagnóstico de las necesidades de la socia y del socio y en apego a la normativa aplicable, para apoyar proyectos de desarrollo económico y social de la región, así como el logro de los objetivos y la productividad de la institución e impulsar la calidad de vida de las personas.

INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASIGNATURA



Datos de la asignatura

| | | |
|---|---------------|------------------------|
| Carrera: Técnico Superior Universitario en Asesor Financiero Cooperativo | | |
| Nombre de la asignatura: Asesoría financiera integral | Año: 2 | Cuatrimestre: 5 |

¿Qué capacidades impulsa esta asignatura para el logro de las competencias de la carrera?

- Elaborar programas de ventas con base en la oferta de servicios crediticios para contribuir al logro de las metas institucionales.
- Promover productos y servicios crediticios que se ajusten a las necesidades del cliente/socio o clienta/socia para la captación de nueva cartera y contribuir al desarrollo económico.
- Evaluar las necesidades del cliente/socio o clienta/socia y su solvencia de pago con base en su información financiera y crediticia; además de un estudio socioeconómico. Esto de acuerdo al procedimiento establecido para el otorgamiento del producto o servicio correspondiente.
- Elaborar programas de ventas con base en el portafolio de productos financieros complementarios para contribuir al logro de las metas institucionales y satisfacer las necesidades del cliente/socio o clienta/socia.

- Ofertar productos y servicios financieros complementarios mediante acciones de asesoría financiera para cubrir las necesidades del cliente/ socio o clienta/socia, la captación de nueva cartera y optimizar sus operaciones financieras.
- Colocar la venta de productos financieros complementarios mediante técnicas de ventas y negociación, a través de comunicación efectiva, destacando las ventajas competitivas y beneficios de las instituciones de crédito y ahorro, para contribuir al logro de las metas institucionales.

Descripción de la asignatura

Asesoría financiera integral, como asignatura, aborda el modelo de asesoría financiera integral de la fundación Sparkassenstiftung, detalla los productos pasivos y activos que ofrece la SOCAP, presenta alternativas de financiamiento basadas en las necesidades del socio y socia, muestra productos financieros de jubilación acordes a la normatividad mexicana y describe el plan financiero patrimonial. Esto con la finalidad de proponer acciones que propicien mejorar las condiciones financieras del socio y socia.

¿Para qué me sirve aprender sobre la asesoría financiera integral como Asesor Financiero Cooperativo?



La importancia y aplicación de la teoría impartida en la asignatura de Asesoría financiera integral es evidente en la necesidad del socio y socia, quienes requieren del acompañamiento y participación del asesor financiero cooperativo con una asesoría integral (basada en el modelo de la Sparkassenstiftung, adaptada al contexto y a las necesidades de México), otorgando productos y servicios financieros útiles para la etapa de la vida en la que se encuentra, y con ello contribuir en su bienestar y en finanzas sanas.

Del lado de la institución financiera es importante señalar que el modelo mejora la lealtad de los socios y socias (hacer un cliente nuevo es más costoso que mantener a uno que ya se tiene). Un cliente leal usa más productos que un nuevo socio o socia. La lealtad se genera porque el cliente tiene a un asesor que le acompañará en la consecución de sus metas y deseos, con el que se generará la confianza suficiente basada en la asesoría financiera. Otro aspecto importante para la institución es que los socios y socias referenciarán a personas como nuevos posibles socios o socias de la institución.

¿Qué voy a lograr en esta asignatura?



Objetivo de la asignatura

La y el estudiante-aprendiz identificarán el modelo de Asesoría Financiera Integral (AFI) de la Sparkassenstiftung, mediante la clasificación, distinción y descripción de la pirámide de AFI, y el diagnóstico de necesidades del socio y socia, para contribuir a su proyecto de vida y dotarlo de productos y servicios financieros que les sean útiles para preservar su patrimonio.



| Conocimientos (Saber) | Habilidades (Saber hacer) | Valores (Saber ser) |
|---|--|---|
| <p>1. Asesoría financiera integral</p> <p>1.1. Orígenes del modelo de asesoría financiera integral</p> <ul style="list-style-type: none"> Reconocer el modelo de asesoría individual e integral de la Sparkassenstiftung. <p>1.2. Pirámide de asesoría financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> Identificar los niveles dentro de la pirámide Asesoría Financiera Integral (AFI) de acuerdo al nivel de asesoría para los socios y socias. <p>1.3. Proceso de asesoría financiera integral</p> <ul style="list-style-type: none"> Identificar el proceso de asesoría financiera e integral. | <ul style="list-style-type: none"> Determinar los objetivos de la institución financiera. Determinar las necesidades de los socios y socias como personas físicas o morales en los niveles de la pirámide. Elaborar un procedimiento de asesoría financiera individual de nivel básico. | <ul style="list-style-type: none"> Analítico/ Analítica Disciplinado/ Disciplinada Organizado/ Organizada Uso de razonamiento |

| | | |
|--|--|---|
| <p>2. Productos financieros y generalidades</p> <p>2.1. Liquidez y captación</p> <ul style="list-style-type: none"> Reconocer los conceptos de liquidez y captación. <p>2.2. Productos pasivos y activos que ofrece la institución financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> Diferenciar los productos pasivos y activos que ofrece la institución financiera. Identificar la estructura de un catálogo de servicios que ofrece la institución financiera. | <ul style="list-style-type: none"> Calcular el nivel de liquidez de un socio o socia. Identificar la estructura de un catálogo de servicios que ofrece la institución financiera. Seleccionar los productos de captación para dar solución a situaciones financieras complejas. | <ul style="list-style-type: none"> Analítico/ Analítica Disciplinado/ Disciplinada Organizado/ Organizada Uso de razonamiento |
| <p>3. Financiamientos y seguros</p> <p>3.1. Importancia del financiamiento para los socios y socias</p> <ul style="list-style-type: none"> El financiamiento. El financiamiento en las finanzas personales. <p>3.2. Importancia de los seguros para los socios y socias</p> <ul style="list-style-type: none"> Reconocer el principio básico de la transferencia de riesgo para los socios y socias. <p>3.3. Asesoría para un socio o socia nivel básico-intermedio (nivel amarillo)</p> <ul style="list-style-type: none"> Proponer soluciones financieras a los socios y socias con base en sus necesidades. | <ul style="list-style-type: none"> Organizar los tipos de seguros en función de sus características. Calcular el nivel de liquidez de los socios y socias. Determinar solvencia de pago de los socios y socias para adquirir un producto o servicio. Seleccionar los productos de captación para dar solución a situaciones financieras complejas. | <ul style="list-style-type: none"> Analítico/ Analítica Disciplinado/ Disciplinada Organizado/ Organizada Uso de razonamiento |

| | | |
|---|--|---|
| <p>4. Jubilación y patrimonio</p> <p>4.1. Sistema previsional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explicar el concepto de sistema previsional. • Describir los antecedentes del sistema previsional en México y analizar su evolución y su importancia en la AFI. <p>4.2. Fondos de pensiones para los socios y socias</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir el concepto de la importancia y los tipos de los fondos de pensiones. • Reconocer el concepto de brecha de financiamiento en la jubilación y su relación con las condiciones de los productos y servicios financieros. <p>4.3. Patrimonio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto y características de patrimonio. • Distinguir el concepto de patrimonio y avalúo. • Describir los criterios para clasificar los bienes de los socios y socias: muebles e inmuebles. • Reconocer las políticas institucionales referentes a bienes en garantía y avalúos. | <ul style="list-style-type: none"> • Calcular el plan de ahorro para el retiro. • Determinar el potencial de recursos con los que cuenta el socio o socia. | <ul style="list-style-type: none"> • Analítico/ Analítica • Disciplinado/ Disciplinada • Organizado/ Organizada • Uso de razonamiento |
|---|--|---|

Temario y tiempos asignados por unidad temática

Asesoría financiera integral



| Asignatura | Unidad temática | Temas | Tiempo (horas) |
|------------------------------|--|---|----------------------------------|
| | | | Por unidad temática ¹ |
| Asesoría financiera integral | 1. Asesoría financiera integral | 1.1. Orígenes del modelo de asesoría financiera integral. 1.2. Pirámide de asesoría financiera. 1.3. Proceso de asesoría financiera integral. | |
| | 2. Productos financieros y generalidades | 2.1. Liquidez y captación. 2.2. Productos pasivos y activos que ofrece la institución financiera. | |
| | 3. Financiamientos y seguros | 3.1. Importancia del financiamiento para los socios y socias. 3.2. Importancia de los seguros para los socios y socias. 3.3. Asesoría para un socio o socia nivel básico-intermedio (nivel amarillo). | |
| | 4. Jubilación y patrimonio | 4.1. Sistema previsional. 4.2. Fondos de pensiones para los socios y socias. 4.3. Patrimonio. | |

¹ El profesor o profesora le indicará el tiempo para cada unidad temática; cuando se lo indique, anótelos en la columna correspondiente.

Mapa mental de la asignatura

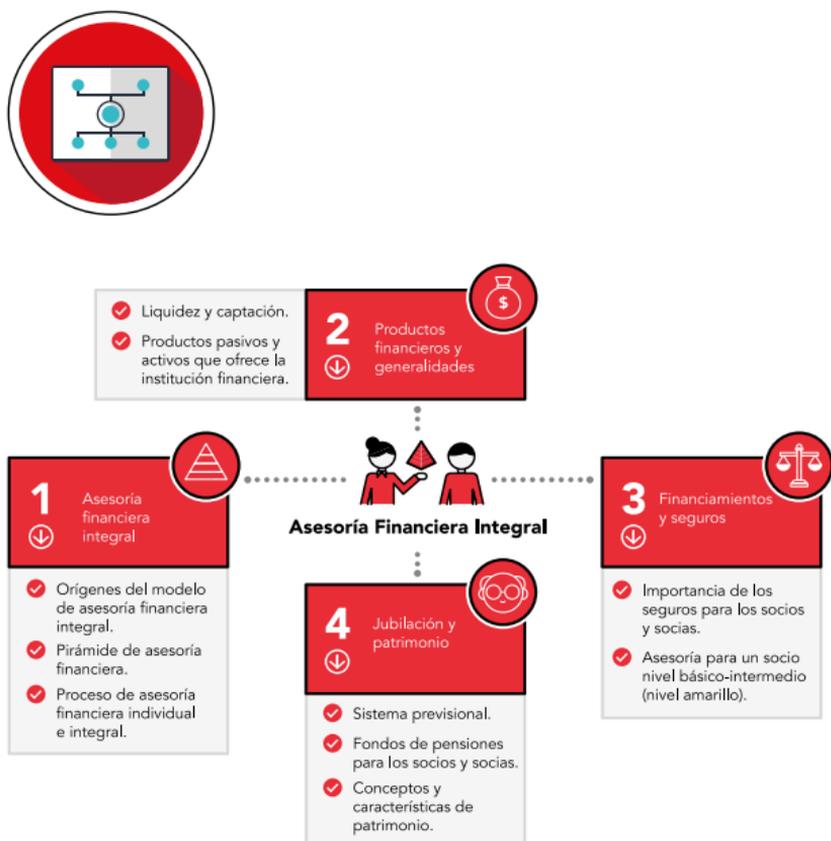


Figura 1. Mapa mental de la asignatura *Asesoría Financiera Integral*
Fuente: Elaboración propia

¿Cómo será evaluada o evaluado?



- *Examen-diagnóstico.* Se aplicará antes de iniciar la asignatura. No tiene una calificación o valor particular. Su objetivo es saber qué aspectos hay que reforzar durante el desarrollo de la asignatura.
- *Exámenes.* Se aplicará un examen por cada unidad temática revisada. La suma de los exámenes aplicados será de 25 puntos.
- *Tareas.* Le permitirán expresar el entendimiento y las cosas que sabe hacer respecto a los contenidos revisados. La calificación se realizará a partir de rúbricas. Una rúbrica es un conjunto de criterios que se utilizan para evaluar un nivel de desempeño de una tarea. También se puede evaluar con una lista de cotejo. El objetivo de ambas herramientas es realizar evaluaciones objetivas y que usted pueda saber qué es lo que se espera que logre. Las tareas tienen una calificación de 65 puntos.
- *Reporte semanal.* Como su nombre lo indica, será llenado cada semana. Tiene una calificación final de 10 puntos. Su objetivo es que usted reflexione sobre su desempeño en la institución educativa y en la Cooperativa de ahorro y préstamo. En éste escribirá sus puntos de vista, lo que aprendió, lo que practicó, con sus respectivas fechas. Esto quiere decir que en este reporte usted reconocerá sus logros, sus limitaciones y los cambios que necesita para aprender, lo que le permitirá profundizar en su comprensión y su desempeño.

Las tareas a entregar se desglosan a continuación:

| <i>Unidad temática</i> | <i>Número de tareas</i> | <i>Tareas</i> | <i>Valor</i> | <i>Total</i> |
|--|-------------------------|---|--------------|--------------|
| 1. Asesoría financiera e integral | 1 | Tarea 1. Sondeo de metas y deseos. | 10 | 10 |
| 2. Productos financieros y generalidades | 1 | Tarea 2. Cálculo del nivel de liquidez de un socio o socia. | 17 | 17 |
| 3. Financiamientos y seguros | 1 | Tarea 3. Simulación de asesoría financiera. | 20 | 20 |
| 4. Jubilación y patrimonio | 2 | Tarea 4. Calcular el plan de ahorro para el retiro. | 8 | 8 |
| | | Tarea 5. Determinar el potencial de recursos con los que cuenta el socio o socia. | 10 | 10 |
| <i>Puntaje total:</i> | | | | 65 |

Nota: En caso de incurrir en retraso no justificado, se aplicará el siguiente sistema de penalización: por cada día de retraso en la tarea, la o el docente descontará 10% del puntaje total de la rúbrica o lista de cotejo correspondiente a la tarea no entregada.

Esquema de evaluación de la asignatura Asesoría financiera integral

| | | Puntaje | |
|--------------|-------------------------------------|---------|----------|
| | | Teoría | Práctica |
| e-portafolio | Examen diagnóstico | 0 | 0 |
| | Tareas/ Instrucciones prácticas | 65 | 65 |
| | Reporte mensual | 10 | 10 |
| | Exámenes teóricos / Examen práctico | 25 | 25 |
| | Calificación final | 100 | 100 |

DESARROLLO DEL CONTENIDO

Unidad temática 1. Asesoría financiera integral

Mapa mental de la unidad temática



Figura 2. Mapa mental de la unidad temática 1:
Asesoría Financiera Integral
Fuente: Elaboración propia

Después de haber trabajado esta unidad, usted podrá:

Identificar el modelo de asesoría financiera integral de la Sparkassenstiftung para lograr la satisfacción de los socios y socias.

1.1. Orígenes del modelo de asesoría financiera integral

Recordemos que la Sparkassenstiftung Alemana es una organización sin fines de lucro para la cooperación internacional, que busca impulsar el sector financiero. Se define en su sitio como el brazo consultor del Grupo Financiero Sparkassen, cuya misión es “llevar el modelo de éxito de las Sparkassen (cajas de ahorro alemanas) más allá de las fronteras regionales hacia el mundo, de manera que la ciudadanía de países en desarrollo y economías emergentes tengan acceso a servicios financieros y, con ello, una opción para mejorar sus condiciones de vida” (Sparkassenstiftung Latinoamérica, 2022).

En 2001, la Sparkassenstiftung Alemana inició sus actividades de cooperación en México. A lo largo de 20 años de presencia ininterrumpida ha formado fuertes alianzas con actores clave del sector de ahorro y préstamo, que han demostrado ser fructíferas en beneficio de la inclusión financiera.

Puntualicemos en su proyecto de formación de Asesor Financiero Cooperativo. El objetivo es formarle en el modelo de asesoría integral. Para comprender el patrón que delimitará su servicio de asesoría es pertinente adentrarse al contexto histórico, el cual se remonta al año 1697, cuando Daniel Defoe, autor de la famosa obra *Robinson Crusoe* propone en su libro “Un ensayo de proyectos” crear en cada condado una “oficina” para ahorros. La idea de Defoe era que la miseria y la pobreza pueden ser superadas, si todas las personas apartan una parte insignificante de sus ingresos regulares durante sus años jóvenes y de buena salud; ahorros que deberían confiar a buenas manos hasta su vejez o en caso de accidente. Sin embargo, y ante esta nueva acertada idea que atendía una necesidad importante en la sociedad, el primer banco de ahorros fiduciario Trustee Savings Bank surge en Gran Bretaña hasta el año 1808.

La idea fue retomada por los alemanes bajo la *Ersparungsklasse der Allgemeinen Versorgungsanstalt in Hamburg* (Clase de ahorro de la Caja General de Pensiones de Hamburgo), lo que derivó en la apertura de la primera Caja de Ahorros en Hamburgo en el año de 1778. Sucesivamente, las primeras cajas de ahorro fueron fundadas por ciudadanos y asociaciones locales con enfoque social para disminuir la pobreza y ofrecer financiamiento para todos, promoviendo la inclusión social.

El Grupo Financiero de las Cajas de Ahorro en Alemania tiene una historia de dos siglos de participación activa en el desarrollo regional y de éxito financiero en un ambiente altamente competitivo. El modelo de negocio de las cajas de ahorro, en el siglo XVIII, se basa en la propuesta de que todos deberían tener una oportunidad justa para mejorar sus vidas mediante el ahorro y la provisión para la vejez. Hay que recordar que, para la época, no existían sistemas integrales de seguridad social y, eventualmente, las cajas de ahorro fueron una pieza clave para proporcionar servicios financieros, especialmente para hogares con bajos ingresos, incluso en comunidades pequeñas. Factores clave como la inclusión financiera y el desarrollo económico, social y sustentable que coincidía con la estructura federal de Alemania, el modelo de las cajas de ahorro descentralizadas fue apoyado por autoridades locales y municipales y se estableció rápidamente este precedente que llega hasta nuestros días. Originalmente, las cajas de ahorro actuaban principalmente en el negocio de los ahorros, pero desde principios del siglo XX operan como instituciones financieras minoristas de servicio completo. Su enfoque responsable hacia la banca y su enfoque local permanecen hasta el día de hoy.

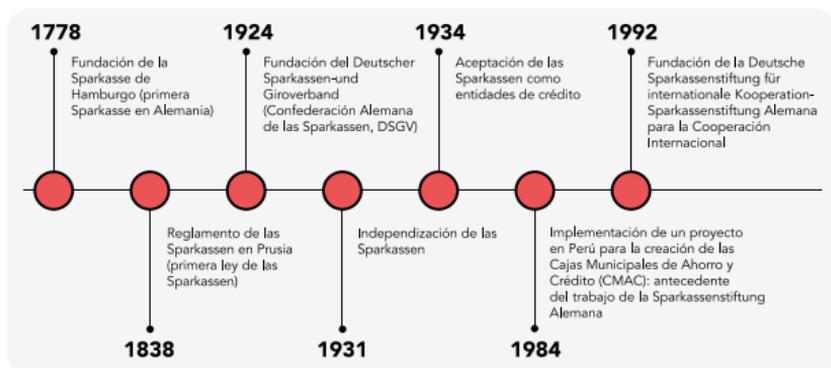


Figura 3. Historia de más de 200 años
Fuente: Sparkassenstiftung Latinoamérica

1.1.1. Reconocer el modelo de asesoría individual e integral de la Sparkassenstiftung

El concepto financiero Sparkassen es un modelo de asesoramiento desarrollado e implementado exitosamente por las Sparkassen desde hace más de diez años, con el fin de mejorar la atención a la clientela. Se trata de un modelo de asesoría integral centrado en las necesidades del socio y socia y basado en las ventas cruzadas. Hoy en día, casi todas las Sparkassen aplican esta metodología; al implementarla conseguirá ventajas tanto para la satisfacción del socio y socia como para el posicionamiento de la SOCAP en la que ejerza; además de que contribuye a una mejor inclusión financiera (Sparkassenstiftung Latinoamérica, 2022).

Las instituciones financieras que aplican este modelo no solo se enfocan en la venta de un producto y/o servicio determinado, sino que emprenden la labor de analizar la situación individual de cada persona para ofrecerle una asesoría más integral. Para esto, se toman en cuenta una serie de aspectos financieros y las etapas de vida de las personas, con el objetivo de atender sus necesidades de forma rentable y sustentable, mediante las ventas cruzadas de productos adecuados y de alta calidad.



Actualmente, el concepto financiero se está implementando en Latinoamérica, en El Salvador (en tres instituciones afiliadas a Fedecredito), Panamá (con la Caja de Ahorros) y Perú (con Caja Sullana, Caja Ica, Caja Huancayo y Caja Arequipa), a través de los proyectos regionales de Centro y Sudamérica. Ya se han llevado a cabo una serie de pruebas piloto en dichos países, que arrojaron resultados positivos en los aspectos de: a) la satisfacción de la clientela y b) el aumento de las ventas cruzadas. En específico, en Perú se registró un nivel promedio de satisfacción de la clientela de 84% y el número de productos por cliente(a) recurrente se incrementó de uno a tres productos vigentes. Se espera poder ampliar el concepto a más instituciones financieras para impactar de manera positiva en la vida de más personas en Latinoamérica.

1.2. Pirámide de asesoría financiera

El concepto financiero o asesoría integral se visualiza a través de una pirámide de categorías de productos.

Hoy en día existen cuatro pirámides distintas:

1. Personas naturales
2. Personas naturales de altos ingresos
3. PYMES
4. Empresas grandes

Cada una de ellas con niveles distintos. La pirámide sobre la cual se tratará en el presente libro se orienta a personas naturales.

En el entorno latinoamericano, la pirámide ha sido adaptada de acuerdo al entorno y necesidades, particularmente para México consta de cuatro niveles:

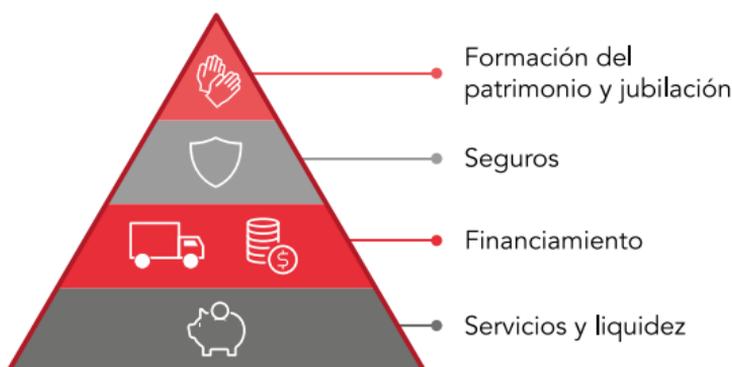


Figura 4. Pirámide de asesoría financiera integral

Fuente: Elaboración propia con información de la Sparkassenstiftung

En cada nivel se analiza la situación particular del prospecto, socio o socia, para identificar posibles áreas de acción, necesidades, deseos y metas personales. Cada socio o socia puede ser reconocido e identificado en una asesoría, y esto implica buscar la manera en que pueda hacer realidad sus sueños con el apoyo del asesor y de la SOCAP. De este modo, se garantiza que recibe asesoría en todos los temas importantes para sus finanzas, con énfasis en los niveles de la pirámide (Sparkassenstiftung y Fedecrédito, 2018).

La etapa del socio o socia es importante, ya que las necesidades financieras cambian a lo largo de la vida. Por ejemplo, las etapas de vida identificadas en Alemania para una persona casada son las siguientes (pero estas dependen cien por ciento de la región):



Es importante destacar que la actualización de la información financiera de los socios y socias deben **actualizarse de manera constante** cada cierto tiempo, sobre todo cuando haya acontecimientos importantes dentro de su vida (matrimonio, nacimiento de hijos, promoción laboral, etcétera) (Sparkassenstiftung y Fedecrédito, 2018).

1.2.1. Identificar los niveles dentro de la pirámide Asesoría Financiera Integral (AFI) de acuerdo al nivel de asesoría para los socios y socias

El detalle de los productos y los niveles de la pirámide AFI será desarrollado en las siguientes unidades temáticas del presente libro. Sin embargo, a continuación, se proporciona un pequeño esbozo sobre las categorías que conforman dicha pirámide.

Nivel 1. Servicios y liquidez (nivel básico)

Dentro de la categoría "Servicio y liquidez" se encuentra la información y los productos y servicios vigentes que ostenta el socio o socia. Generalmente, estos productos son básicos; por ejemplo, cuentas de ahorro y depósitos a plazo. Es importante destacar en este nivel que, si se está abordando un prospecto, ésta es una valiosa oportunidad para sumar un socio o socia a la SOCAP, convencido de los beneficios del ahorro y la inversión y la seguridad de la institución en la que confía su capital.

Nivel 2. Financiamientos (nivel básico-intermedio)

Dentro de esta categoría figuran los créditos en todas sus modalidades, así como las tarjetas de crédito, entre otros productos activos que la SOCAP ofrezca.

Nivel 3. Seguros (nivel intermedio)

Dentro de esta categoría se encuentran los productos existentes para la cobertura de riesgos, como los seguros de vida, gastos médicos, de vehículos, por daños a terceros, etcétera. Al mismo tiempo, se inicia con una exploración de las necesidades de financiamiento (si las hubiere), para iniciar con la visualización de metas y los medios para conseguirlas. Los productos ejemplares son:

- Seguros vehiculares.
- Seguro de accidentes personales.
- Seguros médicos/salud.

Nivel 4. Formación del patrimonio y jubilación (nivel superior)

En esta categoría se aborda el patrimonio y los ahorros del socio y socia. Se compara con las metas, deseos y necesidades del socio y socia para definir una estrategia para aumentarlo. La estrategia se da a través de recomendaciones de posibles acciones y ayuda al socio y socia a mantener una perspectiva de su patrimonio.

Se discuten las previsiones que han sido tomadas en cuenta para permanecer solvente una vez que el cliente llegue a la vejez. Se exponen los productos vigentes en el ámbito de la jubilación, así como la identificación de posibles vacíos (brechas) en esta categoría. Se consideran planes laborales de pensión, pensiones subvencionadas o previsiones para el socio, socia y su familia.

El nivel **patrimonio y jubilación** agrupa los productos que buscan generar un patrimonio a largo plazo y preocuparse por las personas de la tercera edad.

Los productos ejemplares son:

- Plazo fijo (a largo plazo más de 5 años).
- Ahorro con Retiro Programado.
- Compensación por tiempo de servicios.

1.3. Proceso de asesoría financiera integral

El concepto financiero Sparkassen genera un escenario de “ganar-ganar” entre las contrapartes de los proyectos, su clientela y la Sparkassenstiftung Alemana, pues no solo provoca una mayor educación financiera, sino que también mejora la satisfacción de la clientela de instituciones microfinancieras. Para las instituciones financieras se trata de adoptar una visión a largo plazo y consolidar una amplia gama de productos y servicios idóneos, lo que repercutirá en una clientela rentable y leal a las instituciones.

Existe un proceso bien establecido sobre cómo llevar a cabo una asesoría integral, gracias al proceso, el asesor escucha al prospecto o socio y entiende su situación individual. A partir de este acercamiento personalizado, les presenta un paquete de productos a la medida de sus necesidades específicas.

1.3.1. Identificar el proceso de asesoría financiera integral

La intención de la **asesoría integral** no se centra en la venta de un producto, sino en satisfacer los deseos del cliente, en ayudarlo a lograr sus metas e instrumentar sus planes. Para ello, se lleva a cabo una investigación completa, a partir de la mayor información posible, sobre la situación financiera y personal del socio o socia. El socio o socia siente que el asesor puede desarrollar, junto con él o ella, una solución adecuada para lograr sus metas e instrumentar sus proyectos (Popp, Förschner y Steinmetz, 2012).

La ventaja para el socio o socia con la asesoría integral es tener una perspectiva sobre los productos y servicios financieros que necesita en su etapa de vida actualmente. Los cuatro niveles de la pirámide analizan todos los elementos que tienen incidencia en la situación financiera de una persona y le permite armar al asesor el paquete de servicios que requiere el socio o socia de acuerdo con sus proyectos.

La asesoría financiera individual e integral constituye una guía financiera desde el presente hacia el futuro del socio o socia; hablamos de una relación si no de por vida, sí a largo plazo con la institución financiera (SOCAP).



Figura 5. *Proceso de asesoría financiera (proceso estándar)*

Fuente: Sparkassenstiftung Latinoamérica

Nota: Para llevar a cabo estas etapas del proceso de la asesoría, usted ya cuenta con habilidades de comunicación y atención al socio y socia (adquiridas en la teoría de la misma asignatura y de su paso por el área de la Cooperativa); haga uso de ellas.

A través de un proceso estándar se estructura la asesoría:

1. **Introducción al concepto y explicación de sus beneficios**

Es conveniente que prepare un argumento claro y convincente; deberá exponer cuáles son los beneficios más importantes del concepto para los socios y socias y preparar el material que servirá de apoyo. Enfátice en que el objetivo de la asesoría es la toma de decisiones que lo lleven a mejorar su bienestar familiar y/o de su negocio.

Muéstrele a su cliente de qué se va a tratar su cita, por ejemplo:

- “Hoy quiero definir con usted, basándome en sus objetivos a corto, mediano y largo plazo, la elaboración de un plan que se ajuste a sus necesidades de inversión y que cubra sus objetivos. Para lograrlo, es importante que hagamos un inventario en el que incorporemos todos sus deseos, así como sus inversiones previas (Legitimización para el control financiero)”.

- “Con la elaboración de un plan en el que se definan sus objetivos y sus necesidades de inversión”.
- “Resulta importante mantenernos en contacto con regularidad, y que nos reunamos al menos una vez al año, con el fin de corregir o adaptar el plan” (Popp, Förschner y Steinmetz, 2012).

2. Sondeo respecto a las metas personales del socio, socia y/o prospecto

Es momento de indagar qué metas y deseos tiene el socio, socia o prospecto para su futuro: ¿qué?, ¿cuándo? y ¿cuánto? La siguiente imagen le funcionará como guía en su entrevista. Es importante tener presente la importancia de escucha activa y preguntar para generar un diagnóstico preciso.



Figura 6. Sondeo de metas
Fuente: Elaboración propia

3. Análisis del estado financiero del socio o socia (situación actual)

Retomemos de su clase de contabilidad: un estado financiero personal o de una entidad es un documento u hoja de cálculo que describe la situación financiera de un individuo o empresa en un momento dado. Un estado financiero personal generalmente incluye un desglose del total de activos y pasivos. La siguiente imagen guarda su estructura:

Estado financiero personal Enero 2019



| | | |
|--|---|-----------------------|
| ingresos | Activos líquidos | |
| | Cuentas corrientes | \$52,221.00 |
| | Cuenta de ahorro | \$58,110.00 |
| | Fondo de emergencia | \$19,500.00 |
| | 100 acciones con precio de mercado de 12 dólares | \$23,400.00 |
| | 1 depósito bancario | \$78,000.00 |
| | 1 Bitcoin | \$3,800.00 |
| | Activos personales | |
| | Coche | \$175,500.00 |
| | Moto | \$68,250.00 |
| | Joyas | \$19,500.00 |
| | Relojes | \$9,750.00 |
| | Ropa | \$19,500.00 |
| | Bicicleta | \$5,850.00 |
| Equipo de Snowboard | \$2,925.00 | |
| Tecnológicos (laptop, teléfonos, etc.) | \$9,750.00 | |
| Activos inmobiliarios | | |
| Vivienda en venta | \$3,900,000.00 | |
| Activos diferidos | | |
| Plan de pensiones | \$53,800.50 | |
| Plan de ahorro automático | \$32,740.50 | |
| Total de activos: | | \$4,532,597.00 |
| gastos | Pasivos circulantes | |
| | Impuestos (tenencia, predial...) | \$10,500.00 |
| | Gastos personales y del hogar (hogar, comida, entretenimiento, salud, auto, educación, servicios, ropa, regalos...) | \$13,500.00 |
| | Hipoteca | \$13,719.00 |
| | Préstamo personal | \$4,707.35 |
| | Préstamo coche | \$5,403.14 |
| | Préstamo pago universidad | \$3,055.72 |
| | Tarjeta de crédito | \$2,921.00 |
| | Pasivos fijos | |
| | Hipoteca | \$1,266,966.00 |
| | Préstamo coche | \$195,000.00 |
| | Préstamo personal | \$173,550.00 |
| | Préstamo pago universidad | \$109,200.00 |
| | Tarjeta de crédito | \$32,140.00 |
| Total pasivos | | \$1,830,662.21 |
| Efectivo neto | | \$2,701,934.79 |

Figura 7. Estado financiero del socio o socia

Fuente: Finerio

Deberá hacer un análisis de la información proporcionada para poder emitir una recomendación al socio o socia. El sitio Finerio (2019) señala que para realizar una lectura del estado es bueno tener en cuenta:

- La cantidad de ingresos debe ser mayor a los gastos. En específico, los activos líquidos deben cubrir los pasivos circulantes.
- La cantidad para afrontar imprevistos (fondo de emergencia).
- Identifica la capacidad de ahorro.
- La cantidad máxima que se pueda destinar al pago mensual de un crédito.
- Identifique cuánto dinero puede invertir, revise en los activos.

4. Revisión de recomendaciones expertas (situación ideal)

Después de tener una perspectiva de los productos que usa el cliente (situación actual), se hace una comparación con un grupo de socios o socias que se encuentran en la misma fase de vida. Así se reconoce qué productos deben ser proporcionados para la situación ideal de vida del socio o socia.

5. Propuesta de productos idóneos y cierre de la asesoría

Con la información recabada, el asesor prepara una propuesta alineada a las necesidades, expectativas del socio y socia y las políticas de la SOCAP. El socio o socia decide, con la ayuda del asesor, cuál de los cuatro niveles quiere emprender primero, dependiendo de sus preferencias personales. Lo ideal sería que al final del proceso el socio o socia obtengan todos los productos que necesitan y, lo más importante, que estén preparados para cada situación referida a sus finanzas.

Al inicio, la asesoría financiera integral requiere cierto tiempo y muy probablemente tenga que hacerse más de una asesoría (programar otra cita) para aproximarse a las necesidades, metas y deseos del socio o socia. Una vez que se ha recopilado toda la información del socio o socia, lo que procede es la respectiva y constante actualización de las mismas.

Para concluir, considere los siguientes factores que le llevarán a lograr una asesoría integral de éxito:

1. Recomiende siempre una combinación de productos (venta cruzada).
2. Establecer prioridades entre las recomendaciones de los productos y servicios.
3. Muestre claramente los beneficios de los mismos y del paquete.
4. Responda a posibles objeciones con empatía y paciencia.
5. Entregue sus tarjetas de presentación al final de la asesoría.
6. Programe otra cita con el socio o socia si es necesario.
7. Viva el concepto frente al socio o socia.

Realice la tarea 1. *Sondeo de metas y deseos*

TAREA

Tarea 1. Sondeo de metas y deseos

Tema. 1.3. Proceso de asesoría financiera integral

Instrucciones:

- a) **Realice** el sondeo de sus metas y deseos. **Piense** muy bien qué es lo que quiere a futuro, **reflexione** qué requiere financieramente para cumplir esas metas o deseos. **Llene** a partir de ello el Anexo 1.
- b) **Relacione** sus metas con un producto o servicio financiero ofertado por la SOCAP en lo que realiza sus prácticas.
- c) Una vez que **identifique** el o los productos, ubíquelos en la pirámide del modelo Asesoría Financiera Integral, colóquelos en el Anexo 2.
- d) **Realice** una conclusión a partir de la reflexión de la unidad temática, respecto a la asesoría financiera integral. Y, con este pequeño ejercicio que acaba de realizar, dé los resultados enfatizando en la importancia de la asesoría integral.
Los puntos a evaluar son:
 - Incluir portada.
 - Contestar el Anexo 1.
 - Contestar correctamente el Anexo 2.
 - Realizar la conclusión de acuerdo a lo que se le indica.
 - Ortografía.
- e) No olvide **escribir** en su tarea, su nombre y el de la institución a la que pertenece.
- f) **Guarde** su tarea 1 (Sondeo de metas y deseos), como documento Word con la siguiente nomenclatura: Tarea1_XX_YZ. Recuerde sustituir las XX por las dos primeras letras de su primer nombre, la Y por la inicial de su apellido paterno y la Z por la inicial de su apellido materno.
Por ejemplo, si yo me llamo Francisco Villa García, debo guardar mi documento de la siguiente forma: Tarea1_FR_V_G.
- g) **Suba** su tarea 1 en su e-portafolio, que se encuentra en la plataforma educativa.
- h) Si tiene dudas, por favor, **plantéelas** a su docente o escribalas en el Foro de Dudas, y éstas serán contestadas en las siguientes 24 horas hábiles.

Lista de cotejo. Tarea 1. *Sondeo de metas y deseos* (valor 10)

Nombre de la o el estudiante-aprendiz:

Nombre de la o el docente:

Universidad tecnológica:

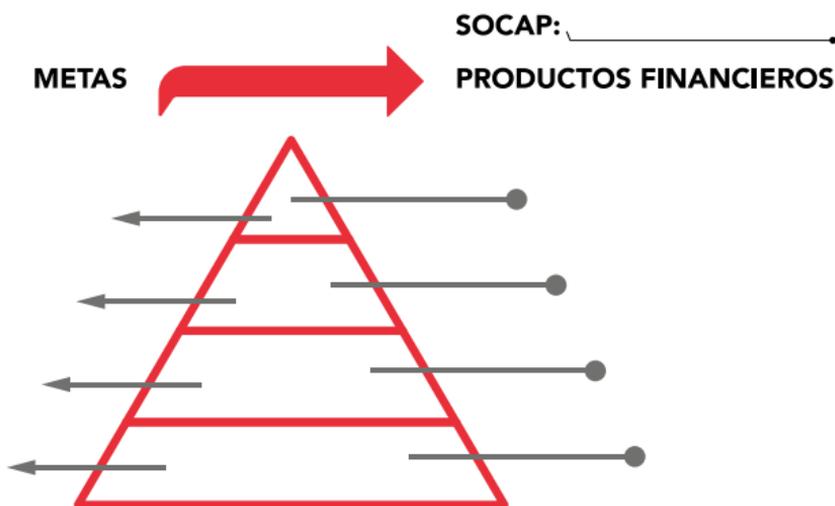
Cooperativa de ahorro y préstamo de procedencia:

| No. | Criterio a evaluar | Cumple | No cumple | Observación |
|---------------|---|--------|-----------|-------------|
| 1 | Presenta portada con los datos mínimos correctos. | .5 | 0 | |
| 2 | Atiende la información solicitada en el Anexo 1 de manera detallada. | 4 | 0 | |
| 3 | Relaciona y ubica de manera precisa sus metas y deseos con los productos financieros ofertados por la SOCAP y los niveles del modelo de asesoría integral, Anexo 2. | 4 | 0 | |
| 4 | Se incluye conclusión sobre los resultados obtenidos de la actividad, la reflexión sobre el ejercicio y la reflexión sobre la asesoría financiera. | .5 | 0 | |
| 5 | Utiliza de manera correcta las reglas ortográficas. | 1 | 0 | |
| <i>Total:</i> | | | | |

Anexo 1



Anexo 2



Para saber más...



Canal German Sparkassenstiftung. (2021). *Sparkassenstiftung Alemana-Explicada* [Archivo de video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=hD2GgslkHLQ>

Canal German Sparkassenstiftung. (2021). *Sparkassenstiftung Alemana: Sobre nosotros* [Archivo de video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=wZU4-LVf9g>

Referencias



Finerio. (13 de marzo de 2019). *¿Qué es un estado financiero personal?* <https://blog.finerio.mx/blog/que-es-un-estado-financiero-personal>

Popp, E., Förchner, S. y Steinmetz, O. (2012). *Studienbrief 1. Aktive Mitarbeit in der Filiale*. Stuttgart: Deutscher Sparkassen.

Sparkassenstiftung für internationale Kooperation y Fedecredito. (2018). *Asesoría Financiera Individual e Integral*.

Sparkassenstiftung Latinoamérica. (2022). <https://sparkassenstiftung-latinoamerica.org/sobre-nosotros>

Unidad temática 2. Productos financieros y generalidades

Mapa mental de la unidad temática



Figura 8. Mapa mental de la unidad temática 2.
Productos financieros y generalidades

Fuente: Elaboración propia

Después de haber trabajado esta unidad, usted podrá:

Identificar los productos y servicios financieros, de acuerdo a la liquidez y solvencia de pago para contribuir a las metas financieras del socio y socia.

2.1. Liquidez y captación

Las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAP) promueven la inclusión financiera, ayudan a las personas a acceder a productos y servicios financieros formales en condiciones de seguridad. La articulación de los conceptos liquidez y captación se concentra en la liquidez constante del socio o socia y la captación como actividad con la que la SOCAP recolecta el dinero del mismo, de acuerdo con el tipo de producto adquirido (cuenta de ahorro o inversión). En esta unidad se imprime la conceptualización y cálculo de liquidez para que al finalizar usted logre identificar los productos y servicios financieros que pudiera ofertar.

2.1.1. Reconocer los conceptos de liquidez y captación

➤ Liquidez

De acuerdo a la Sparkassenstiftung (2018), la liquidez es la disponibilidad próxima de efectivo o equivalente de efectivo que el socio o socia tiene. Se refiere a la disposición inmediata de fondos para su uso.

La liquidez es un concepto esencial en las finanzas personales. Es un término que se utiliza para describir qué tan fácil es convertir nuestros activos en efectivo, para cubrir nuestras obligaciones (Lanzagorta, 2016).

El activo líquido por excelencia sería el efectivo, es decir, billetes y monedas. Mientras que el típico ejemplo de activo ilíquido sería un bien inmueble, por aquello de que no se puede vender de un día para otro (Izar, 2016).

Para entender la importancia de la liquidez en nuestras finanzas personales, veamos dos ejemplos sencillos (Lanzagorta, 2016):

- *Situación 1.* Imaginemos que tenemos una posición patrimonial bastante sólida; activos por 5 millones de pesos y deudas por 500 mil pesos. Nuestro patrimonio sería entonces la diferencia entre lo que tenemos y lo que debemos; es decir, 4 millones 500 mil pesos. Es un patrimonio, sin duda, bastante sólido.

- *Situación 2.* Pensemos que nuestros activos, los 5 millones, representan el valor de nuestra casa. No tenemos ni un peso en el banco y mañana se vence el plazo para pagar la deuda de 500 mil pesos. *¿Qué podría pasar?* Muchas cosas malas: cargos moratorios, el reflejo del incumplimiento en nuestro historial creditico y una línea de crédito congelada. Dependiendo del caso, nuestros acreedores podrían hacer exigible el adeudo por la vía judicial.

Reflexionando sobre los ejemplos anteriores, algunas de las cosas que puede provocar la falta de liquidez son:

- No podríamos enfrentar una emergencia. Es importante tener un fondo para emergencias. Ese dinero se debe tener líquido, accesible; es decir, debemos tenerlo cuando lo necesitemos.
- Obligados a vender en el peor momento. Si de repente pierde el trabajo, sufre algún accidente, etcétera, y se ve obligado a vender, más bien a malbaratar su patrimonio por la necesidad.
- Perder una oportunidad. En ocasiones las oportunidades vienen cuando menos lo imagina; por ejemplo, cuando los mercados están en picada, la gente entra en pánico y vende a cualquier precio, pero debemos tener dinero disponible para comprar.

Dentro del modelo de Asesoría Financiera Integral, el componente de liquidez juega un papel sobresaliente. ¿Por qué es importante que el prospecto, socio o socia de la SOCAP tenga liquidez constante? La respuesta es simple, pero al mismo tiempo trascendental; sin liquidez constante, al prospecto no le será posible calificar y utilizar los productos y servicios financieros que la SOCAP oferta.

La liquidez constante le permitirá al socio o socia la libertad y flexibilidad de disponer de fondos frescos para el cumplimiento de sus obligaciones financieras. De igual manera, a través de la liquidez constante, el socio o socia califica y utiliza los diversos productos y/o servicios financieros que posee de la institución financiera. Esto le permite hacer una serie de transacciones financieras que a la postre podrá analizar junto con su asesor y, eventualmente, tomar las mejores decisiones según sus necesidades, metas y deseos (Sparkassenstiftung y Fedecrédito, 2018).

Nivel de liquidez de un socio o socia

¿Qué tanta liquidez se necesita para mantener en plan financiero personal?

- ✓ Hacer frente a nuestro gasto corriente. Se necesita de dinero en efectivo para el gasto cotidiano, como el pago de la renta o hipoteca, comida y de otros servicios que se utilizan.
- ✓ Pagar gastos grandes e irregulares que se pueden planear. Siempre hay gastos irregulares, como el predial, la tenencia, inscripciones a la escuela, primas de seguros, vacaciones, regalos de Navidad, entre otros; se debe contar con dinero disponible para ello, considerarlo en el presupuesto para que, cuando llegue el momento, las finanzas no sufran ningún desequilibrio.
- ✓ Fondo para emergencias. Como ya se dijo, tener un buen fondo para emergencias debe ser suficiente para poder enfrentar nuestro gasto corriente durante por lo menos tres meses. Si uno de repente se ve desempleado, esto podría complementar una posible liquidación y darnos tiempo suficiente de encontrar un nuevo trabajo, sin afectar a la familia. Pero si uno trabaja por su cuenta, tres meses podrían no ser suficientes. En estos casos puede ser necesario llegar a los seis meses o más. Si no tiene uno, es importante empezar a construirlo, aunque sea poco a poco.

- ✓ Inversiones. También es importante mantener dinero invertido en instrumentos de muy corto plazo y alta liquidez.

Para conocer la liquidez del socio o socia, debe calcular la suma de sus ingresos; es decir, todo el dinero que recibe en un periodo, generalmente un mes, y luego restar el total de sus gastos.



Figura 9. Cálculo del nivel de liquidez de un socio o socia
Fuente: Elaboración propia

A continuación, y a manera de ejemplo, se muestra la forma en que se calcularía la liquidez para un socio o socia; es decir, la capacidad y eventualmente la disponibilidad que tendría para adquirir ciertos productos y/o servicios financieros con el fin de cumplir con sus obligaciones, considerando únicamente activo líquido.

| INGRESOS | | EGRESOS | |
|--------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| MES | | MES | |
| Ahorro | \$ 2,000.00 | Energía eléctrica | \$ 300.00 |
| Salario | \$14,000.00 | Agua | \$ 200.00 |
| Pensión | \$ - | Gas | \$ 300.00 |
| Rentas | \$ 3,000.00 | Educación | \$ 3,500.00 |
| Giros | \$ 3,000.00 | Teléfono | \$ 500.00 |
| Ventas | \$ 8,000.00 | Alimentos | \$ 6,000.00 |
| Otros | \$ - | Transporte | \$ 2,000.00 |
| TOTAL | \$30,000.00 | Salud | \$ 1,000.00 |
| | | Ahorro | \$ 1,000.00 |
| | | Entretención | \$ 2,000.00 |
| | | Mercancía | \$ 6,000.00 |
| | | Otros | \$ 2,000.00 |
| | | TOTAL | \$24,800.00 |

| | |
|------------------|--------------------|
| LIQUIDEZ= | \$30,000.00 |
| - | \$24,800.00 |
| | \$ 5,200.00 |

Figura 10. Ejercicio cálculo de liquidez
Fuente: Elaboración propia

Ahora, lo interesante de su labor de asesor/ asesora es qué productos financieros sugiere adquiera el socio o socia en cuestión. Recuerde que, en el proceso de asesoría integral, al calcular la liquidez se encuentra en la etapa de análisis del estado financiero del socio o socia; y para entonces ya tendría conocimiento de sus metas. Si le interesa invertir en su emprendimiento, viajar, el ahorro para el futuro, la compra de un automóvil, etcétera. Tiene \$5,200.00 que podría sugerir un depósito a plazo, destinar para el pago mensual de un financiamiento o incrementar el monto de su ahorro como gasto fijo. Tenga presente el objetivo de la asesoría integral y que con su oferta busca el bienestar económico del socio o socia.

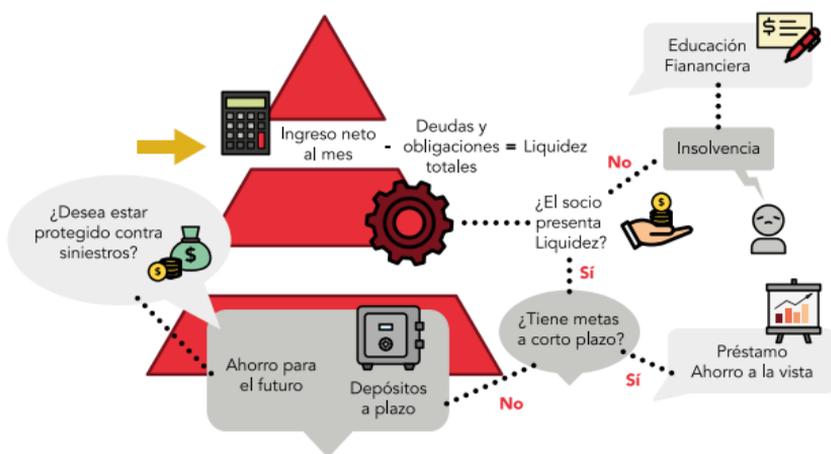


Figura 11. Propuesta de productos
Fuente: Elaboración propia

Captación

De acuerdo al sitio Actualícese (2015), la captación consiste en captar o recolectar dinero de los socios y socias; dependiendo del tipo de producto o servicio que adquiera, puede ser cuenta de ahorros, cuenta corriente, certificados de depósito a término fijo, etcétera. Esta captación por parte de las instituciones financieras podrá, dependiendo del tipo de cuenta, generar intereses.

Lo contrario a la captación es la colocación, esta permite poner dinero en circulación en la economía, ya que las SOCAP toman el dinero o los recursos que obtienen a través de la captación y, con estos, conceden créditos a los socios y socias. Dichos préstamos tienen unos costos (interés) para los beneficiarios, dependiendo del tipo de préstamo.

Por medio de las actividades de captación y colocación, las entidades financieras obtienen sus ganancias.

2.2. Productos pasivos y activos que ofrece la institución financiera

La actividad principal de una SOCAP es realizar operaciones de ahorro y préstamo con sus socios y socias. Los servicios que ofrecen, principalmente definidos por la Condusef, son:

- **Operaciones pasivas:** Cuentas de ahorro, depósito e inversiones.
- **Operaciones activas:** Créditos personales, automotriz, hipotecarios, con fines productivos, microseguros.
- **Servicios:** Pago de servicios (luz, teléfono, etcétera), compra y venta de divisas, distribución y pago de programas gubernamentales, recepción y envío de dinero.

2.2.1. Diferenciar los productos pasivos y activos que ofrece la institución financiera

Para diferenciar los productos pasivos y activos ofertados por las SOCAP es conveniente revisar su catálogo de productos y servicios, en el cual se describen generalmente el concepto cuentas de ahorro, depósitos a plazo y préstamos, requisitos, tasas, comisiones, recomendaciones y perfil para su calificación.

Las SOCAP se suman a las empresas que reconocen que hoy en día los canales de comunicación online son por excelencia efectivos, en sus páginas web y redes sociales colocan de manera estratégica la descripción de sus productos. Es recomendable que revise a detalle las descripciones expuestas. Recuerde que para ofertar y colocar el producto idóneo tendrá que conocer de manera exacta el producto o servicio.

Las siguientes ilustraciones guardan la relación de operaciones activas y pasivas que se describen en el sitio web de la Caja Huastecas (2022):

| OPERACIONES PASIVAS | |
|----------------------------|--|
| Concepto | Descripción |
| Cuentas de ahorro | |
| Depósito ordinario | Abre tu cuenta y obtén un buen historial para acceder a tasas de interés más bajas en los créditos de la Cooperativa. |
| Ahorro en reciprocidad | Servicio de captación, cuya finalidad es constituir una garantía líquida en calidad de reciprocidad mientras se encuentre vigente el crédito. |
| Depósito productivo | Depósito a la vista con disponibilidad inmediata. El socio o socia podrá disponer del saldo de esta cuenta en el momento que lo desee y el plazo es indeterminado. |
| Cuenta corriente | Depósito a la vista con disponibilidad inmediata. El socio o socia podrá disponer del saldo aquí depositado en el momento que lo requiera. No genera rendimientos y el plazo será indeterminado. |

| | |
|--|--|
| Ahorro para el futuro | <p>Servicio de captación que podrán utilizar todos los socios y socias de la Cooperativa, previo depósito mínimo y parte social cubierta.</p> <p>Sirve para crear un fondo de ahorro que obtendrá mayores rendimientos que el resto de los productos, en el cual se pueden hacer depósitos en cualquier momento.</p> |
| Depósitos de menor | Servicio de captación, exclusivamente para ahorradores menores, donde el plazo será indeterminado. |
| Depósitos a plazo fijo | |
| <p>Servicio de captación que se respalda mediante contrato, en el que la Cooperativa se compromete a pagar una tasa preferencial de interés mensual fija, la cual dependerá del monto y plazo (a mayor monto y plazo, mayor será el rendimiento). El monto mínimo para abrir una cuenta de inversión a plazo fijo será de \$600.00 M. N. y como máximo un monto que no supere en el total de sus haberes el equivalente al saldo de capital neto de la Cooperativa. El plazo podrá ser de 1 hasta 12 meses, según lo designe el socio o socia.</p> <p>El socio o socia podrá disponer del capital más los intereses devengados por su depósito a plazo fijo hasta la fecha del vencimiento del contrato; a menos que haya hecho retiros parciales de intereses devengados previamente, en cuyo caso retirará el monto de la inversión más el saldo de intereses.</p> | |

Figura 12. Operaciones pasivas

Fuente: Elaboración propia con información de Caja Huastecas

| OPERACIONES ACTIVAS | |
|----------------------------|---|
| Concepto | Descripción |
| Préstamos | |
| Crédito normal | Se otorga a los socios y socias de la Cooperativa que cuenten con antigüedad mínima de 4 meses. Se da mayores beneficios a los socios o socias que incrementen su depósito ordinario con \$50.00 al mes. |
| Crédito de bienvenida | Crédito para dar la bienvenida a socios y socias de nuevo ingreso y a quienes no tienen historial crediticio en la Cooperativa. |
| Crédito de emergencia | Este crédito se otorga para atender necesidades apremiantes o gastos imprevistos. |
| Crédito preferencial | Para socios y socias cumplidos, ahorradores constantes e historial crediticio positivo. |
| Préstamo agrohuastecas | Préstamo para inversiones en actividades productivas. |
| Crédito de nómina | Ideal para empleados y empleadas de instituciones, empresas, organizaciones, etcétera; siempre y cuando exista previo convenio de participación y concertación por parte de Caja Huastecas y el patrón. |
| Crédito hipotecario | Se otorga a socios y socias emprendedores. |
| Crédito para auto | Para la adquisición de autos nuevos o usados, comercializados por agencia o con particular. Para la adquisición de motocicleta, motoneta, cuatrimoto o motocarro nuevos; para uso comercial o de recreación, comercializados con agencia. |

Figura 13. Operaciones activas

Fuente: Elaboración propia con información de Caja Huastecas

2.2.2. Identificar la estructura de un catálogo de servicios que ofrece la institución financiera

Tanto los catálogos digitales como los catálogos impresos son una increíble herramienta para ofrecer información y darla a conocer a un público determinado. Los catálogos de servicios son una parte importante de las operaciones de la SOCAP. Cada formato aporta excelentes ventajas que benefician no solo al impacto de la experiencia del prospecto, socio o socia, sino también a la imagen que proyecta la institución y a los productos o servicios que se promocionen.

La tarea de la estructura del catálogo de servicios que ofrece la SOCAP es orientar rápidamente al prospecto o socio o socia para que pueda encontrar fácilmente el producto o servicio deseado, seleccionarlo según sus criterios y compararlo con otros.

El sitio Insales (2021) define a las categorías y subcategorías como herramientas para crear una estructura; esta es la base de todo el sitio web. Los usuarios y usuarias los ven en el menú principal. La mayoría de todas las categorías se dividen en tres tipos: por tipo de producto, según su propósito y por marca.

Revisemos el sitio de la SOCAP que se ha retomado para ejemplificar. La categoría utilizada en el sitio de la Caja Huastecas es por tipo de producto, operaciones activas, pasivas y de servicio, bajo el concepto de cuentas de ahorro, prestamos, depósitos a plazo y otros servicios de los que se despliegan las subcategorías con descripción general del producto.



Figura 14. Catálogo de productos y servicios
Fuente: Caja Huastecas

Analizaremos la información que describe a cada una de las operaciones:

Cuentas de ahorro

Como ya es de su conocimiento, una cuenta de ahorros es un producto financiero ofrecido por la SOCAP, que permite ahorrar el dinero del socio o socia de forma segura.

Las subcategorías corresponden a productos que atienden un perfil y necesidades específicas de un segmento del mercado, los cuales deberá colocar de manera precisa en su propuesta dentro del proceso de asesoría integral.



Figura 15. Categorías y subcategorías
Fuente: Caja Huastecas

Las cuentas de ahorro son descritas comúnmente por:

- Concepto del ahorro
- Descripción breve del objetivo del producto
- Beneficios
- Capitalización de interés mensual
- GAT
- Requisitos de contratación
- Línea de contacto

Depósito Ordinario

Depósito a la vista con disposición inmediata en la que el socio podrá disponer de sus recursos en el momento que lo desee, el plazo es indeterminado, y el socio designa a los beneficiarios.



| | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Disponibilidad inmediata ✓ Genera interés del 1.20% anual fijo "antes de impuestos" ✓ Monto mínimo de apertura \$50.00 | <div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> 📌 Recomendaciones + </div> <div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> 🗨 Observaciones - </div> <p>REQUISITOS DE CONTRATACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser socio de la Caja Popular las Huastecas • Monto mínimo para apertura de cuenta \$50.00 <p><i>El saldo mínimo para mantener activa esta cuenta es de \$50.00</i></p> <p><i>Los montos aquí mencionados son en moneda nacional</i></p> |
| Este producto no genera comisión alguna | |

Figura 16. Descripción de operación pasiva
Fuente: Caja Huastecas

Préstamos

Un préstamo es la operación financiera por la cual la SOCAP otorga, mediante un contrato, una cantidad de dinero o activo al socio o socia, a cambio de la obtención de un interés. Su descripción dentro del catálogo de servicios financieros contempla:

- Concepto del préstamo
- Descripción breve del objetivo del producto
- Tipo de crédito
- Monto del crédito
- Plazo
- Frecuencia de pago
- Reciprocidad o garantía líquida
- Documentación del socio o socia
- Tasa de interés
- Documentación avales (cuando aplique)
- CAT (Costo Anual Total)
- Advertencias

Sin cobro de comisiones

- ✓ Tipo de Crédito: Destinado a gastos varios o cualquier actividad lícita
- ✓ Monto del crédito: De \$1,000.00 hasta \$120,000.00 (Montos señalados en Moneda Nacional).
- ✓ Plazo: Hasta 96 meses.
- ✓ Frecuencia de pago: Mensual a capital más interés.
- ✓ Reciprocidad o garantía líquida: Sin garantía líquida o hasta el 10% sobre el monto solicitado.

Requisitos
Tasas
Advertencia

Tener antigüedad mínima de 4 meses como socio
Ser persona física
Tener entre 18 y 71 años de edad

Documentación Socio

Identificación oficial (credencial de elector, cartilla del servicio militar, cédula profesional o pasaporte, tratándose de personas físicas extranjeras deberán presentar pasaporte, formato FM2 y comprobar su residencia en el país).

Comprobante de domicilio reciente (Agua, Luz, Teléfono)

Comprobante de ingresos del último mes (recibos de nómina), en caso de que el socio tenga actividad empresarial o desempeñe un oficio, se le realizará verificación de actividad o domicilio.

Figura 17. Descripción de operaciones activas
Fuente: Caja Huastecas

Depósitos a plazo

Los depósitos a plazo son sumas de dinero entregadas a la SOCAP, con el propósito de generar intereses en un periodo de tiempo determinado.

Su descripción define:

- Concepto de depósito a plazo
- Descripción breve del objetivo del producto
- Recomendaciones
- Observaciones
- Rango
- Plazo
- Tasa anual
- Gat nominal y real



TASAS DE INTERÉS | DEPÓSITOS A PLAZO FIJO

Caja Popular las Huastecas S.C. de A.P. de R.L. de C.V.

| RANGO | PLAZO | TASA ANUAL ¹ | GAT | |
|---|-------|-------------------------|----------------------|-------------------|
| | | | NOMINAL ² | REAL ³ |
| De: \$600.00 a \$10,000.00 | 30 | 3.00% | 3.04% | -1.08% |
| | 60 | 3.05% | 3.09% | -1.04% |
| | 90 | 3.10% | 3.14% | -0.99% |
| | 120 | 3.15% | 3.18% | -0.95% |
| | 150 | 3.20% | 3.23% | -0.90% |
| | 180 | 3.25% | 3.28% | -0.86% |
| | 210 | 3.30% | 3.32% | -0.81% |
| | 240 | 3.35% | 3.37% | -0.77% |
| | 270 | 3.40% | 3.41% | -0.73% |
| | 300 | 3.45% | 3.46% | -0.68% |
| | 330 | 3.50% | 3.51% | -0.64% |
| | 360 | 3.55% | 3.55% | -0.60% |

Figura 18. Tasa de interés

Fuente: Caja Huastecas

Servicios

En cuestión de los servicios ofertados se genera una descripción breve y estratégica con enfoque informativo y persuasivo. Ejemplo: pago de envíos de EUA y Canadá.

Este servicio se brinda a socios y socias de la Cooperativa y consiste en el pago de envío de remesas de dólares provenientes de EUA o Canadá, que el migrante efectúa a través de las empresas Uniteller y Sigue. El pago se realiza en moneda nacional y el tipo de cambio será el pactado al momento que el migrante realiza el depósito en el lugar de origen.

Cabe mencionar que la estructura y organización dependerá mucho de cada Cooperativa. Como otro ejemplo, se pueden organizar los productos por la siguiente estructura general:

| | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Productos de ahorro | <ul style="list-style-type: none"> – Ahorro – Inversión |
| <ul style="list-style-type: none"> • Productos de crédito | <ul style="list-style-type: none"> – Productivos – Vivienda – Consumo |
| <ul style="list-style-type: none"> • Productos digitales | <ul style="list-style-type: none"> – Tarjeta de débito – Transferencias – App Móvil |
| <ul style="list-style-type: none"> • Servicios | <ul style="list-style-type: none"> – Remesas – Seguros – Pago de servicios |

Figura 19. *Ejemplo de organización de productos*
Fuente: Personal caja popular Cerano

Realice la tarea 2. *Cálculo del nivel de liquidez de un socio o socia*

TAREA

Tarea 2. Cálculo del nivel de liquidez de un socio o socia

Tema. 2.1. Liquidez y captación

Esta tarea tiene como propósito que usted identifique y proponga los productos y servicios financieros, de acuerdo a la liquidez del socio o socia.

Instrucciones:

- Elija y solicite** a uno de sus compañeros o compañeras el reporte que presentó en la tarea 1.
- Entreviste** a su compañero seleccionado y calcule su liquidez.
- Analice** sus metas y deseos.
- Su compañero representará el papel del socio o socia. **Presente** observaciones y recomendaciones. **Genere** la propuesta de productos de ahorro que pudiera contratar en la SOCAP, donde se encuentra realizando su práctica. Para la selección de productos a ofertar deberá considerar el resultado de la liquidez presentada, las metas y deseos del mismo.
- Los criterios de evaluación son:
 - Portada
 - Cálculo de liquidez
 - Coherencia en observaciones y recomendaciones
 - Forma Anexo 3 llenado
 - Entrega oportuna
 - Ortografía
- No olvide **escribir** en su tarea, su nombre y el de la institución a la que pertenece.
- Guarde** su tarea 2 (Cálculo del nivel de liquidez de un socio o socia) como documento Word con la siguiente nomenclatura:
Tarea2_XX_YZ. Recuerde sustituir las XX por las dos primeras letras de su primer nombre, la Y por la inicial de su apellido paterno y la Z por la inicial de su apellido materno.
Por ejemplo, si yo me llamo Francisco Villa García, debo guardar mi documento de la siguiente forma: Tarea2_FR_V_G.
- Suba** su tarea 2 en su e-portafolio, que se encuentra en la plataforma educativa.
- Si tiene dudas, por favor, **plantéelas** a su docente o escribálas en el Foro de Dudas, y éstas serán contestadas en las siguientes 24 horas hábiles.

Lista de cotejo. Tarea 2. *Cálculo del nivel de liquidez de un socio o socia (valor 17)*

Nombre de la o el estudiante-aprendiz:

Nombre de la o el docente:

Universidad tecnológica:

Cooperativa de ahorro y préstamo de procedencia:

| Indicadores | Sí | No | Calificación |
|---|----|----|--------------|
| Presenta portada con los datos mínimos correctos. | 1 | | |
| Resolución de cálculo de liquidez. | 5 | | |
| Enunciación de la lista de observaciones y recomendaciones de productos y coherencia de las mismas. | 5 | | |
| Propuesta en el formato indicado. | 4 | | |
| El trabajo fue entregado en la fecha y hora pactadas. | 1 | | |
| Ortografía. | 1 | | |
| <i>Total:</i> | | | |

Anexo 3

| | |
|---------------|--|
| Caja | |
| Fecha | |
| Asesor | |

| | | | |
|---|---------------------|--------------------------|--------------|
| DATOS PERSONALES DEL SOCIO O SOCIA | Nombre | | |
| | Apellido | | |
| | CURP | | |
| | Teléfono | | |
| | Email | | |
| | Profesión | | |
| | Estado civil | | |
| METAS | | | |
| CORTO | | | |
| MEDIANO | | | |
| LARGO PLAZO | | | |
| ANÁLISIS DEL ESTADO FINANCIERO | | | |
| INGRESOS MENSUALES | | EGRESOS MENSUALES | |
| CONCEPTO | MONTO | CONCEPTO | MONTO |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| TOTAL: | | TOTAL: | |

| CÁLCULO DE LIQUIDEZ | | | |
|----------------------------|--|-------------|--|
| Ingresos | | | |
| Egresos | | | |
| Liquidez | | Insolvencia | |



Observaciones

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

Productos
(Menciona los productos que contribuyen a materializar las metas del socio o socia)

Detalle del producto a ofertar
(categoría, tasa, monto, plazo, etcétera)

| | |
|--|--|
| | |
| | |
| | |

Para saber más...



Gobierno de México. La CONDUSEF anuncia el curso "Educación Financiera para todos". <https://www.gob.mx/condusef/prensa/la-condusef-anuncia-el-curso-educacion-financiera-para-todos?idiom=eshttps://laaventurademivida.gob.mx/adultos>

Referencias



Actualícese. (1 de octubre de 2015). *Tasas de colocación y captación*. <https://actualicese.com/tasas-de-colocacion-y-captacion/>

Caja Huastecas. (2022). *¿Quiénes somos?* <https://cajahuastecas.org/site/index.php/conocenos/quienes-somos>

CONDUSEF. (2020). *Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAP)*. <https://www.condusef.gob.mx/?p=mapa-socap&ide=1>

-
- Insales. (2021). *Importancia de la estructura de productos*. <https://www.insales.com/blogs/universidad/estructura>
- Izar, J. M. (2016). *Contabilidad administrativa*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Lanzagorta, J. (2016). ¿Qué es la liquidez y por qué es importante? *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/finanzaspersonales/Que-es-la-liquidez-y-por-que-es-importante-20160620-0108.html>
- Sparkassenstiftung & Fedecrédito. (2018). *Asesoría Financiera Individual e Integral*. Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.

Unidad temática 3. Financiamientos y seguros

Mapa mental de la unidad temática

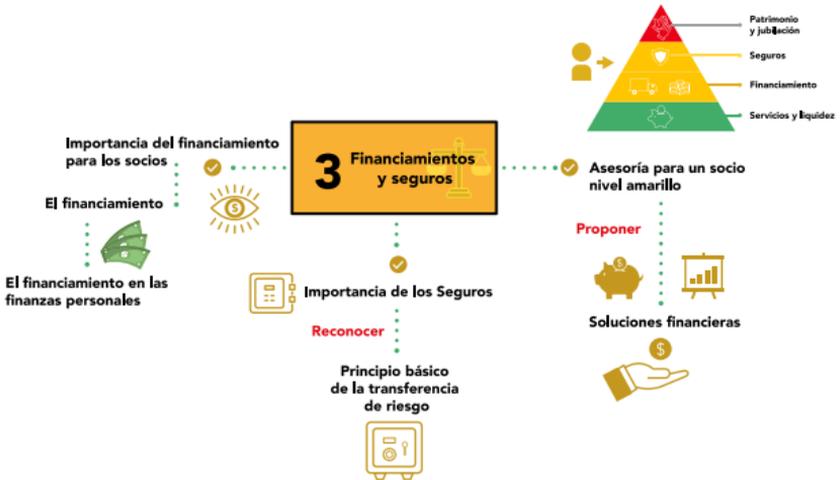


Figura 20. Mapa mental de la unidad temática 3. Financiamientos y seguros
Fuente: Elaboración propia

Después de haber trabajado esta unidad, usted podrá:

Plantear alternativas de financiamiento y seguros para la prevención de riesgos, basadas en las necesidades del socio y socia, a fin de mejorar sus condiciones financieras y estilo de vida económico.

Una vez revisado el nivel verde en la unidad anterior, pasamos ahora al segundo nivel de la pirámide de Asesoría Financiera Integral, dicho componente corresponde a los financiamientos y seguros para los socios y socias.

3.1. Importancia del financiamiento para los socios y socias

3.1.1. El financiamiento

Este tema ya ha tenido oportunidad de revisarlo en otras asignaturas, aquí solo retomaremos algunos puntos como recordatorio, en el marco de la asesoría financiera.

Recuerde que en la asignatura de **Introducción al sistema financiero** se revisaron algunos conceptos (Sparkassenstiftung, 2021).

De acuerdo con Gitman y Zutter (2012), las **finanzas** se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. De tal manera que si hablamos de recursos financieros nos referimos a dinero, y todo lo que ello implica, como menciona la definición, el arte y la ciencia de administrarlo.

Al reflexionar sobre el concepto, toma relevancia en el presente libro, ya que usted como asesor financiero debe apoyar al socio y socia en la administración de su dinero.

Comúnmente, se escucha que la gente necesita dinero y pide prestado. Recuerde, quien presta dinero debe cobrar un "sobreprecio" (costo), llamado interés. Obtener dinero mediante préstamos es una práctica recurrente en la población; sin embargo, no es la única. El financiamiento es un término más amplio, definido de la siguiente manera: "**El financiamiento** es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio; es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes" (BBVA, 2021).

3.1.2. El financiamiento en las finanzas personales

Usted, como asesor financiero, debe conocer el financiamiento desde la perspectiva de las finanzas personales; por lo que de manera breve se revisará.

El financiamiento en finanzas personales es un acto en el que una institución financiera otorga recursos a una persona, con la finalidad de que esta satisfaga sus necesidades. Las principales formas de financiamiento en finanzas personales son las tarjetas de crédito, los créditos personales o para la adquisición de inmuebles, aunque puede haber otras.

El financiamiento personal sirve para cumplir metas, objetivos y hacer frente a contratiempos. En temas personales, existen diferentes tipos de financiamiento, todos con la finalidad de llevar a cabo planes a corto, mediano y largo plazo.

El financiamiento bancario es una herramienta importante en el crecimiento del patrimonio personal y familiar; sea para el financiamiento de bienes o emprendimiento de negocios (Villavicencio, 2022).

El uso apropiado de un crédito es aquel orientado hacia el crecimiento patrimonial o personal. Es importante entender que el financiamiento es para crecer. Los gastos regulares deben ser cubiertos con los ingresos personales. Cualquier incremento de gastos debe ser cubierto con ingresos adicionales; no es conveniente utilizar permanentemente el financiamiento bancario o de otra fuente para cubrir gastos. Se puede utilizar financiamiento de corto plazo para financiar gastos temporalmente.

El mercado bancario ofrece una gama de opciones dirigidas a cumplir esa función, créditos al consumo, préstamos personales, microcréditos mediante tarjetas de crédito y pagarés. Lo importante es utilizar estas opciones para el objetivo planteado de crecimiento. En las circunstancias en que el ingreso personal no cubra los gastos, por efecto de la inflación, dicho déficit debe ser cubierto con ingresos adicionales, si no se pueden reducir dichos gastos. No es recomendable financiar ese déficit con financiamiento mediante tarjetas de crédito; solo se debe hacer si se tiene certeza que en los próximos treinta días puede ser cubierto con ingresos adicionales.

El mantener un financiamiento permanente de esta naturaleza no garantiza crecimiento patrimonial, sino en algunos casos puede materializarse en una situación no deseable de decrecimiento. Dejar un financiamiento con tarjetas de crédito permanentemente para financiar gastos regulares mensuales, cancelando mes a mes solo el pago mínimo de la factura bancaria, pudiera llevar, al extremo futuro, que ese monto mínimo a pagar mensual se asemeje al sueldo percibido por la persona, sin disminuir la deuda.

Al momento de optar por el financiamiento bancario tradicional, es importante tomar en cuenta el costo del mismo, representado en la tasa de interés de la operación y las comisiones; importante es también tener presente que estas tasas de interés pueden subir de nivel, hecho originado por cualquier medida de ajuste macroeconómico que se pueda tomar en un futuro cercano (Zafra, 2017).

Su papel como asesor financiero es cuidar que el socio o socia tome decisiones adecuadas respecto al financiamiento y que no se sobreendeude y no logre pagar sus créditos.

Recordará que, en la asignatura de **Crédito**, en el cuatrimestre anterior, se generó el análisis de la lista de los productos activos relacionados con la capacidad de pago de los socios y socias, esto para un otorgamiento sano y oportuno. Hoy su perfil de asesor financiero guarda la competencia para ejecutar el proceso para otorgar este tipo de productos, considerando los costos y riesgos para no afectar la estabilidad económica de los socios y socias, así como de la SOCAP; asimismo, en el capítulo anterior se revisaron los elementos necesarios para diferenciar activos que ofrece la institución financiera. Para optimizar tiempo en su formación, se opta por abordar de manera contigua el tema de seguros. Para ello es transcendental que tenga presente en su proceso de aprendizaje los niveles de la pirámide de asesoría integral.



Figura 21. Pirámide de asesoría integral y nivel de cliente
Fuente: Elaboración propia con información Sparkassenstiftung

Dado que el nivel verde ya se le mostró al socio o socia, así como la diversa gama de productos y servicios pasivos ofertados por la SOCAP, y se generó la consciencia de la importancia de optar por el ahorro constante como estrategia para alcanzar sus objetivos y metas, pasamos a un nivel un tanto más complejo, ya que en éste se encuadra la parte del financiamiento; es decir, fondos ajenos al socio o socia y a los cuales puede acceder, pero con un costo por el valor del dinero en el tiempo (Sparkassenstiftung y Fedecrédito, 2018). Asimismo, dentro de esta unidad de aprendizaje se integra la parte de seguros, contrarrestado con la teoría de la asignatura de Servicios Financieros Complementarios. En lo que corresponde a asesoría integral, el enfoque retomado es el asesoramiento financiero. Es importante que la y el estudiante-aprendiz cuenten con los conocimientos básicos que permitan direccionar adecuadamente a los socios y socias para la suscripción de seguros.

3.2. Importancia de los seguros para los socios y socias

A juicio de la Condusef (2022), los seguros son “contratos en los que la o el cliente hace un pago, llamado prima (costo del seguro), y con ello la aseguradora se compromete a pagar un monto determinado (suma asegurada), en caso de algún accidente o evento desafortunado. La importancia de contar con uno es que brinda protección a la persona asegurada y/o beneficiarios ante alguna emergencia a la que muy rara vez estamos preparados para enfrentar”.

Entre lo que se puede asegurar se encuentra: su familia, su casa, su salud, la educación de sus hijos, su auto, negocio, mascota y más. Además, para comprender bien cómo funcionan, debe conocer conceptos como: prima, póliza, deducible, coaseguro, siniestro, coberturas y exclusiones, entre otros.

La Condusef agrega que de acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018, en México, 25% de la población tiene contratado un seguro, mientras que 75% no lo tiene. De ese 75% que no tienen un seguro, solo 13% menciona que alguna vez ha tenido uno y 87% nunca ha tenido. Los datos referenciados le muestran un panorama bastante crítico, una cultura que le apuesta poco a la previsión. Su labor de asesor deberá acentuar la importancia de los seguros, generar conciencia para que el socio o socia descubra la necesidad y la atienda para su bienestar.

El mejor seguro para el socio o socia será aquel que cubra sus necesidades y se ajuste a su capacidad económica; en el mercado existe una gran variedad y a distintos precios, que pueden acomodarse a su presupuesto, que cubren prácticamente de todo y que puede pagar de forma mensual, trimestral, semestral o anual. Algunos de los más utilizados son:

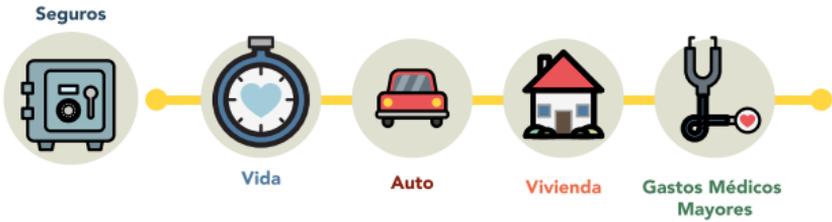


Figura 22. Seguros
Fuente: Elaboración propia

Una de las problemáticas más comunes que tienen los seguros es que, en muchas ocasiones, los socios o socias no ven materializada su inversión en ellos. Es decir, destinan su dinero a la compra de una póliza, pero perciben que no reciben de inmediato un beneficio tangible a cambio. Solo lo ven hasta el momento en que sucede algo inesperado y necesitan usarlo. A esto también se le suma que otros cuantos no tienen noción de la importancia de estar asegurados, porque consideran que jamás lo van a necesitar, porque nunca les va a pasar un evento desafortunado y que van a perder su dinero. Por estas y otras razones, hay quienes deciden no adquirir un seguro, desconociendo todas las ventajas que da a los que sí lo hacen. Revisemos de manera particular los benéficos que otorga cada tipo de seguro según BBVA (2022):

Beneficios de un seguro de vida

Si el socio o socia tiene una familia, un seguro de vida le dará la posibilidad de seguir proveyéndola de recursos económicos en caso de muerte; se ve protegida la calidad de vida y la salud financiera de sus parientes, sobre todo cuando era el asegurado el que sostenía económicamente a la familia. Con esos recursos se puede pagar la renta, la comida, la escuela de los hijos, los medicamentos si se enferman, entre otros. Un seguro de vida cuida el patrimonio familiar; es por ello que BBVA recomienda que la cobertura del seguro sea equivalente a lo que gana el socio o socia durante un lapso de entre 2 a 5 años. Las mensualidades pueden representar un desembolso mensual, pero el retorno expresado en tranquilidad es importante para la protección de sus familiares.

Beneficios de un seguro de auto

Un seguro para autos es un resguardo financiero para el patrimonio del socio y socia. Estas son algunas de las razones por las que es importante que cuente con un seguro de auto:

- En caso de robo, de no contar con un seguro, podría perder parte de su patrimonio.
- Un accidente de auto puede requerir la reparación de daños.
- Tendrá la certeza de asumir solo parte de los costos por daños ocasionados.
- Si en un accidente existen terceras personas involucradas, podrían necesitar de asistencia. Los seguros proporcionan asistencia legal y médica en caso de que se requiera.

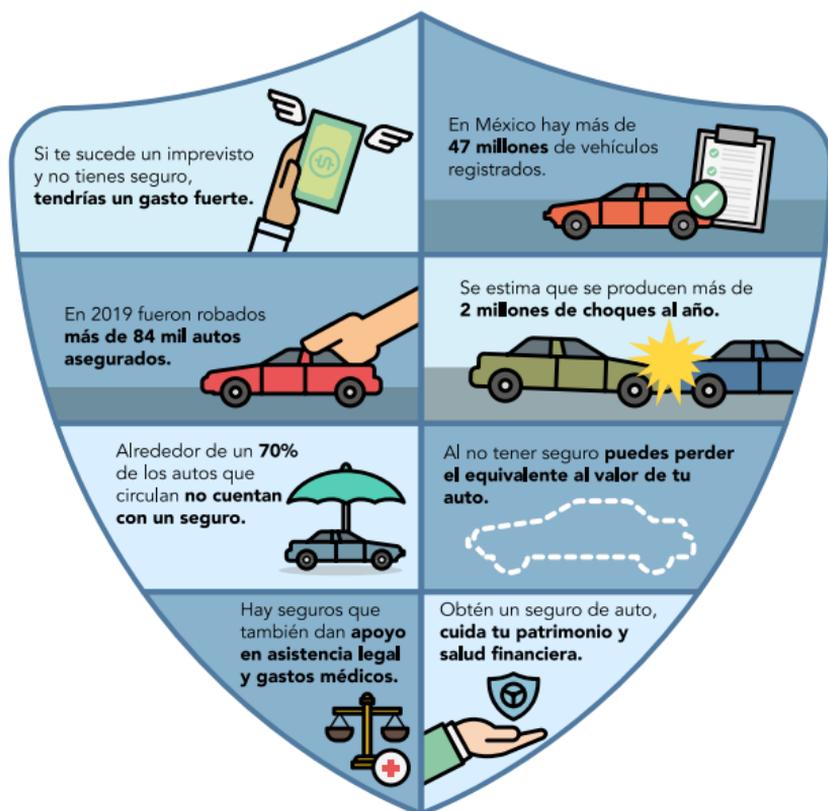


Figura 23. *Importancia de los seguros*
Fuente: BBVA

Beneficios de un seguro de vivienda

Todos los seguros fueron diseñados para la tranquilidad personal y de la familia, pero sobre todo como un método para proteger el patrimonio y la estabilidad financiera. Contratar un seguro de hogar puede proteger uno de los activos más importantes de la vida del socio o socia.

- Enfrentar que una persona tenga un accidente al interior del hogar.
- Hacer frente a reparaciones.
- Protección en caso de robo al interior del hogar, de forma que sus pertenencias siempre estén seguras como parte de la cobertura de la póliza a contratar.
- Patrimonio resguardado contra sismos, incendios o cualquier otra eventualidad en la que se pueda perder por completo o buena parte del patrimonio que ha construido con esfuerzo y tiempo.

Beneficios de un seguro de gastos médicos mayores

Cuidar la estabilidad financiera ante cualquier tipo de imprevisto de salud es fundamental para llevar una vida tranquila y libre de estrés. En ese sentido, una póliza de gastos médicos mayores brindará la posibilidad de acceder a la mejor atención para la salud sin alterar el bienestar económico del socio o socia.

Entre los beneficios de cotizar uno de estos seguros y contratarlo se encuentran:

- Acceso a las mejores clínicas y hospitales. Al tomar este seguro, puede elegir dónde quiere ser atendido ante imprevistos de salud.
- Protección de las finanzas personales. Una emergencia de salud puede significar desembolsar una gran cantidad de dinero.

- Cobertura ante gastos recurrentes. Ayudará a cubrir gastos recurrentes que podría tener luego de un accidente o enfermedad. Ya sea una rehabilitación física o una terapia con medicamentos, esta herramienta financiera contribuirá a que no pierda su balance financiero ante este tipo de tratamientos.
- Prevención de salud. Permitirá al socio o socia mantenerse sano mediante controles preventivos de salud, ya que, por lo general, tanto las consultas médicas con especialistas como la toma de exámenes de laboratorio están incluidas en la póliza.
- Atención en el extranjero. Al estar en el extranjero, una atención de salud de emergencia puede significar una enorme deuda, por lo que contar con este tipo de póliza dará la tranquilidad necesaria para disfrutar del viaje.
- Cubre a toda la familia. Al contratar esta póliza podrá asegurar, además de su bienestar personal, a su pareja y a sus hijos.
- Apoyo de maternidad. Una de las prestaciones adicionales más bienvenidas para una familia es el apoyo de maternidad. Al contar con una póliza de gastos médicos mayores, también recibirá una suma de apoyo por maternidad, algo que es muy bien recibido porque ese momento tan especial para la familia suele venir acompañado de grandes costos.

Reconocidos los benéficos que le otorga cada seguro al socio y socia, resulta evidente la necesidad de contratación; vivir en el valor de la previsión es vivir en un estado de bienestar. Para el socio o socia, el hecho de tener uno o varios seguros frente a diversos siniestros implica que estará protegido y tendrá la plena seguridad de que no tendrá que incurrir en gastos mayores cuando la situación así lo demande. Desde una perspectiva lógica, los seguros representan una alternativa relacionada con la prevención de una persona. La tarea del asesor, más allá de la venta de un producto, es hacerle ver al cliente que la adquisición de un seguro es necesaria para la protección individual y, dependiendo del caso, para la de sus seres queridos también (Sparkassenstiftung y Fedecredito, 2018).

3.2.1. Reconocer el principio básico de la transferencia de riesgo para los socios y socias

Los seguros funcionan sobre el principio básico de la transferencia del riesgo. Esto significa que resulta razonable optar por la certeza de un pequeño pago, frente a la posibilidad de una pérdida o daño de gran magnitud. Esto es que, en vez de arriesgarse a perder una gran cantidad, es preferible pagar voluntariamente una cifra menor (el costo del seguro), acotando de esta forma el riesgo.

La tabla siguiente describe la situación que se produce con y sin seguro:

| Situación con seguro | Situación sin seguro |
|--|--|
| Ocurre un evento que produce una pérdida. | Ocurre un evento que produce una pérdida. |
| 3 Se recibe indemnización del seguro. | No se recibe ninguna indemnización. |
| 4 Se compensa pérdida. | Se asume pérdida. |
| 5 Se recupera situación económica de la persona. | Se reduce situación económica de la persona. |

Figura 24. Situación con y sin seguro

Fuente: Consorcio seguros

Por lo anterior, transferir el riesgo es entregar la responsabilidad a una aseguradora para que se encargue de prevenirlo, eliminarlo o asumir el coste financiero en caso de que el evento negativo ocurra. Con la transferencia, el problema pasa a ser de la aseguradora a la que se le entrega la responsabilidad. Por supuesto, nadie se hará cargo de los problemas de otro, si no percibe un ingreso económico o un beneficio. A cambio de una suma de dinero que se paga en forma anual o mensual, la organización del sector asegurador reparará al socio o socia contratante, con el valor correspondiente al impacto financiero ocasionado por la ocurrencia del evento negativo (Escuela europea de excelencia, 2021).

Con el fin de brindar una mayor transparencia y claridad en los productos de seguros, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (2022) creó el Registro de Contratos de Adhesión de Seguros (RECAS). A través de este registro, por vez primera y en un solo sitio, el socio o socia podrá saber qué productos ofrecen las instituciones de seguros; las condiciones generales de un seguro antes de contratarlo; los documentos y/o conceptos que forman parte del contrato, como la solicitud, carátula, condiciones generales, coberturas, exclusiones y endosos, etcétera; localizar el seguro que adquirió; así como cuáles son las diferentes coberturas y características del producto.

El RECAS se puede consultar en <https://phpapps.condusef.gob.mx/recas/> y contiene información de 76 instituciones de seguros; es decir, el 87.4% de las instituciones que tienen productos registrados ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

La Condusef (2022) describe las siguientes recomendaciones para antes y después de contratar un seguro:

- Conoce las diferentes compañías que ofrecen el producto que se desea contratar.
- Comparar las diferentes coberturas y los precios que cada aseguradora ofrece.
- Leer detenidamente la documentación contractual.
- Si tiene alguna duda, comunicarse con el asesor, aseguradora o a la Condusef.
- Designar a los beneficiarios en forma clara y precisa.
- Informar a la familia o beneficiarios que se cuenta con un seguro.
- Pague puntualmente la póliza y, si se encuentra domiciliado, cerciórese de que el cobro se haya realizado.
- Al momento del siniestro, llamar inmediatamente a la compañía de seguros.
- En caso de incumplimiento de contrato, acudir a la Condusef.

3.3. Asesoría para un socio o socia nivel básico-intermedio (nivel amarillo)

Durante la asesoría, se debe realizar un análisis exhaustivo de las necesidades, metas y deseos del socio y socia, así como acoplar el producto, ya sea activo, pasivo y de seguros a las mismas. La orientación por parte del asesor debe ser consensuada con el cliente y analizada tomando como referencia lo que al cliente realmente le conviene.

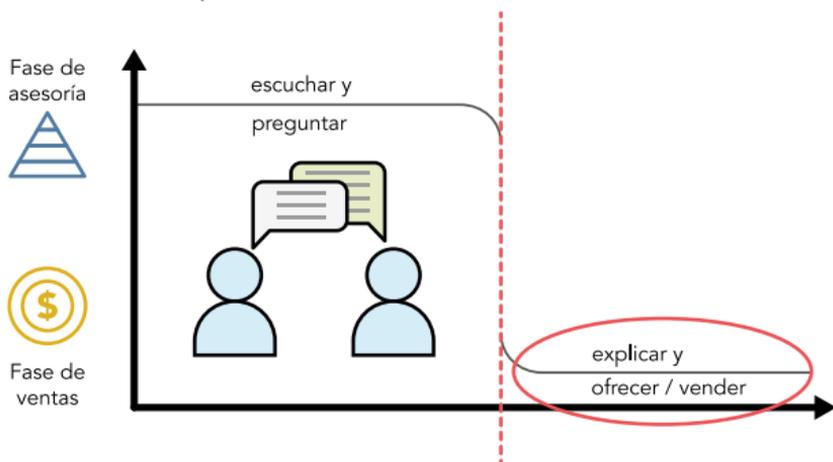


Figura 25. Fase de levantar información vs. fase de vender productos
Fuente: Elaboración propia

Tenga presente el proceso revisado en la unidad I, *Figura 5. Proceso de asesoría financiera (proceso estándar)*. De realizar cada fase de manera precisa dependerá el éxito de su asesoría, donde el indicador clave es la satisfacción del socio o socia.

El siguiente proceso le servirá como hilo conductor en su labor:

| PASO | DESCRIPCIÓN | EJEMPLO |
|------|---------------------|---|
| 1 | Presentación | Buenos días Sr.(a) _____, mi nombre es _____ y soy su asesor financiero en Caja_____. |

| | | |
|---|--|---|
| 2 | <p>Introducción al concepto y explicación de sus beneficios</p> | <p>La asesoría integral busca que usted vea concretada su meta a corto, mediano y largo plazo: ese auto, ese viaje. Trabajar en su plan será un placer y un compromiso que requiere consciencia, visión y responsabilidad con su bienestar y la calidad de vida para usted y los suyos.</p> |
| 3 | <p>Sondeo respecto a las metas personales del socio, socia y/o prospecto. Figura 5</p> | <p>(Previo al sondeo, deberá conocer sus datos demográficos)</p> <p>Para lograrlo, es importante que hagamos un inventario en el que incorporemos todos sus deseos y lo cuestiono a corto plazo: ¿Qué compras planifica a corto plazo? ____, ¿Cuándo? Requiero que me comparta una fecha en específico. ¿Conoce el monto de su adquisición? ____ (cuestiona los tres tiempos: corto, mediano y largo).</p> |
| 4 | <p>Análisis del estado financiero del socio o socia (situación actual)</p> | <p>Perfecto Sr.(a)____, lo felicito por tener claro lo que desea, contribuir a realizarlo ya es un compromiso para la caja _____. Es necesario conocer su estado financiero, así como sus inversiones previas. Realizaré una serie de preguntas para identificar el producto (Cálculo de liquidez, Figura 9. Cálculo del nivel de liquidez de un socio o socia y Figura 27. Formularios guía para asesoría financiera integral).</p> |
| 5 | <p>Reconozca qué productos deben ser proporcionados para la situación ideal de vida del cliente</p> | <p>(Aquí pudiera verse agendada una cita para analizar de manera consciente la información recabada del socio o socia e identificar el producto ideal).</p> <p>Muy bien Sr.(a)_____. Trabajaré en el análisis de su información, para reconocer el producto que la caja____ tiene para usted. En su próxima visita le proporcionaré la relación de productos y la descripción de ellos. ¡Está más cerca de ver realizado su deseo! Es un gusto asesorar, ¿tiene algún comentario, duda?, ¿le parece que agendemos su nueva visita en la semana próxima? ____ Excelente, nos vemos el día ____ a las _____. Que tenga una encantadora tarde. Lo mejor.</p> |

| | | |
|---|---|---|
| 6 | Propuesta de productos idóneos y cierre de la asesoría | <p>(Saludo y presentación si se trata de la atención de cita).</p> <p>Sr.(a) ____ Le comparto la información, dado que su liquidez es de ____ y su meta es de ____ le permite el ahorro, la inversión, el seguro, etcétera.</p> <p>Los productos que requeriría de caja ____ son: ____ sus características y beneficios son:</p> <p>(Recuerde su evaluación intermedia ec1253, es momento de practicarla a la hora de describir los productos activos y pasivos y la contratación de los mismos).</p> <p>Ha sido un gusto compartir. Estamos en comunicación. La asesoría integral no termina aquí, estoy pendiente a sus nuevas inquietudes, su asesor ____.</p> |
|---|---|---|

Figura 26. *Proceso de asesoría*

Fuente: Elaboración propia

3.3.1. Proponer soluciones financieras a los socios y socias con base en sus necesidades

Contar con una asesoría financiera adecuada le permitirá al socio y socia sacar un mejor provecho de su dinero. Falta de objetivos definidos, gastos innecesarios que pueden evitarse o invertir de manera apropiada dinero que está ganando poca rentabilidad son solo algunos de los escenarios más frecuentes que se descubren mediante una asesoría financiera integral. En definitiva, cualquier persona preocupada por su futuro financiero tiene en los servicios de asesoría financiera un aliado que le cuidará y aconsejará con mucha experiencia real, por lo que su propuesta deberá trazar un plan de acción que sea beneficioso para los intereses económicos a largo plazo.

CHEQUEO FINANCIERO

| | 1a Persona | 2da Persona | Asesoría financiera integral | |
|--------------------------|---------------|-------------|--|----------------|
| Nombre | | | | |
| Apellido | | | | |
| INE | | | | |
| Edad | | | | |
| Teléfono privado | | | Nuevo () | Recurrente () |
| Teléfono móvil | | | Asesor | |
| E-mail | | | No. de hijos | |
| Profesión | | | Actividades de los hijos: | |
| Antigüedad de empleo | Desde: | Desde: | | |
| Estado civil | | | | |
| ¿Cuenta con un inmueble? | Sí () No () | | "Comentario: (Año de construcción, financiamiento, tasa de interés, plan de pagos, etc.)" | |

Realizar tus metas personales con nosotros a corto, mediano y largo plazo

| SERVICIOS Y LIQUIDEZ | Vig | Producto (Marca con una x los productos que el cliente ya tenía antes, en los cuales tiene interés) | Interés | Detalle de productos a contratarse (tipo de producto, plazo, frecuencia de depósito, monto a depositar, etc.) | Contratos a prepararse y confirmación de ventas |
|-----------------------------|-----|--|---------|--|---|
| | | Ahorro ordinario | | | |
| | | Ahorro adicional | | | |
| | | Depósito a la vista | | | |
| | | Ahorro programado | | | |
| | | Depósito a plazo fijo | | | |
| | | Tarjeta de débito | | | |
| | | Pago de servicios | | | |
| | | Remesas | | | |
| | | SPEI | | | |

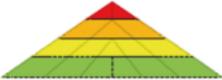
| ¿Qué compras e inversiones planificas en el corto, mediano y largo plazo? | | | | |
|---|-----------------|----------------------------------|---|--|
| FINANCIAMIENTO | | Crédito personal | | |
| | | Crédito automotriz | | |
| | | Crédito ecológico | | |
| | | Crédito tradicional | | |
| | | Crédito automático | | |
| ¿Cómo te aseguras de los riesgos de la vida? ¿cómo proteges a tu familia? | | | | |
| SEGUROS | | Seguro de vida | | |
| | | Seguro de auto | | |
| | | Seguro de gastos médicos mayores | | |
| | | Seguro de vivienda | | |
| | | Plan de ahorro para el retiro | | |
| ¿Cómo te preparas para la época de la tercera edad? | | | | |
| PATRIMONIO Y PLANES DE RETIRO | | Crédito de vivienda | | |
| | | Crédito hipotecario | | |
| Fecha y hora acordada con el cliente para la firma de los contratos | | | | |
| | | | RESULTADOS DE LA ASESORÍA | |
| Fecha | Duración | Firmas de los clientes |  | |
| | | | | |

Figura 27. Formularios guía para asesoría financiera integral
Fuente: Sparkassenstiftung

Las competencias de cada una de las asignaturas de su plan de estudio contribuyen a que proponga soluciones financieras precisas; fórmese y responsabilícese con valor.

La tarea de la presente unidad busca el ejercicio de la asesoría integral, la cual a corto plazo deberá prestar en un escenario real. Éxito y demuestra en ella la suma de conocimientos adquiridos.

Realice la tarea 3. *Simulación de asesoría financiera*

TAREA

Tarea 3. Simulación de asesoría financiera

Tema. 3.3.2. Proponer soluciones financieras a los socios y socias con base en sus necesidades

Esta tarea tiene como propósito que usted plantee alternativas de financiamiento basadas en las necesidades del socio o socia, a fin de mejorar sus condiciones financieras.

Instrucciones:

- a) **Solicite** a su compañero o compañera que figuró como socio/ socia en la actividad 2, participar en la simulación.
- b) **Defina** el material y equipo que necesitará instalar en el aula. Deberá crear un ambiente de oficina.
- c) De acuerdo a la figura 26. *Proceso de asesoría*, **conduzca** su simulación.
- d) **Grabe** su simulación.
- e) Deberá dejar reflejadas las competencias adquiridas en su formación.
- f) Los criterios de evaluación son:
 - Presentación.
 - Introducción al concepto y explicación de sus beneficios.
 - Sondeo respecto a las metas personales del socio, socia y/o prospecto.
 - Análisis del estado financiero del socio o socia (situación actual).
 - Reconoce qué productos deben ser proporcionados para la situación ideal de vida del cliente.
 - Propuesta de productos idóneos y cierre de la asesoría.
 - Producto: Grabación mp4.
 - Proyección de seguridad, experiencia, conocimiento, amabilidad y precisión.
- g) No olvide **escribir** en su tarea, su nombre y el de la institución a la que pertenece.
- h) **Guarde** su tarea 3 (Simulación de asesoría financiera) como documento Word con la siguiente nomenclatura: Tarea3_XX_YZ. Recuerde sustituir las XX por las dos primeras letras de su primer nombre, la Y por la inicial de su apellido paterno y la Z por la inicial de su apellido materno. Por ejemplo, si yo me llamo Francisco Villa García, debo guardar mi documento de la siguiente forma: Tarea3_FR_V_G.
- i) **Suba** su tarea 3 en su e-portafolio, que se encuentra en la plataforma educativa.
- j) Si tiene dudas, por favor, **plantéelas** a su docente o escribálas en el Foro de Dudas, y éstas serán contestadas en las siguientes 24 horas hábiles.

Lista de cotejo. Tarea 3. *Simulación de asesoría financiera (valor 20)*

Nombre de la o el estudiante-aprendiz:

Nombre de la o el docente:

Universidad tecnológica:

Cooperativa de ahorro y préstamo de procedencia:

| <i>Paso</i> | <i>Descripción</i> | <i>Sí</i> | <i>No</i> | <i>Calificación</i> |
|-------------|---|-----------|-----------|---------------------|
| 1 | Presentación, mencionando su nombre y puesto que desempeña en la institución de crédito y ahorro. | 2 | 0 | |
| 2 | Introducción al concepto y explicación de sus beneficios. | 3 | 0 | |
| 3 | Sondeo respecto a las metas personales del socio, socia y/o prospecto. | 3 | 0 | |
| 4 | Análisis del estado financiero del socio o socia. Cálculo de liquidez y formulario guía. | 3 | 0 | |
| 5 | Reconoce qué productos deben ser proporcionados para la situación ideal de vida del cliente. | 3 | 0 | |
| 6 | Propuesta de productos idóneos y cierre de la asesoría. | 3 | 0 | |
| 7 | Demuestra seguridad, experiencia, conocimiento, amabilidad y precisión. | 3 | 0 | |
| | <i>Total:</i> | | | |

Para saber más...



Condusef. (s. f.). *Registro de Contratos de Adhesión de Seguros (RECAS)*. <https://phpapps.condusef.gob.mx/recas/>

Cámara de diputados del H. Congreso de la Unión. (2013). *Ley sobre el contrato de seguro*. <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/211.pdf>

Referencias



BBVA. (2022). *Beneficios de contratar un seguro de vida*. <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/seguros/beneficios-de-contratar-un-seguro-de-vida.html>

Condusef. (2022). *La CONDUSEF informa sobre los seguros y su importancia*. Gobierno de México. <https://www.condusef.gob.mx/index.php/index.php?p=contenido&idc=1689&idcat=1>

Consorcio seguros. (s. f.). *Mi primer seguro*. <https://www.consorcio.cl/aprenda-de/educacion-en-seguros/primer#:~:text=Los%20seguros%20funcionan%20sobre%20el,o%20da%C3%B1o%20de%20gran%20magnitud>

- Escuela europea de excelencia. (2 de marzo de 2021). *Transferir el riesgo en Risk Management: estrategia para limitar el impacto de eventos negativos*. <https://www.escuelaeuropeaexcelencia.com/2021/03/transferir-el-riesgo-en-risk-management-estrategia-para-limitar-el-impacto-de-eventos-negativos/>
- Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. Pearson Educación.
- Sparkassenstiftung für internationale Kooperation & Fedecredito. (2018). *Asesoría Financiera Individual e Integral*.
- Sparkassenstiftung & Fedecredito. (2018). *Asesoría Financiera Individual e Integral*. Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.
- Sparkassenstiftung y Universidad Tecnológica del Suroeste de Guanajuato (UTSOE). (2021). *Introducción al sistema financiero*. Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe.
- Villavicencio, A. (2022). Qué es el financiamiento en finanzas personales y para qué sirve. *Financiero Millennial*. <https://financieromillennial.com.mx/que-es-el-financiamiento-en-finanzas-personales-y-para-que-sirve/#:~:text=El%20financiamiento%20en%20finanzas%20personales%20es%20un%20acto,créditos%20personales%20o%20para%20la%20adquisición%20de%20inmuebles>
- Zafra, J. (2017). El crédito bancario y su impacto en las finanzas personales. *Banca y negocios*. <https://www.bancaynegocios.com/el-credito-bancario-y-su-impacto-en-las-finanzas-personales/>

Unidad temática 4. Jubilación y patrimonio



Figura 28. Mapa mental de la unidad temática 4. Jubilación y patrimonio
Fuente: Elaboración propia

Después de haber trabajado este tema, usted podrá:

Propondrá productos financieros de jubilación y describirá planes financieros patrimoniales en apego a la normatividad mexicana, para preservar su patrimonio personal a largo plazo.

La jubilación y patrimonio simbolizan dos términos muy afines, con matices diferentes en cuanto a la importancia que atiende cada uno. La jubilación responde a un derecho que se adquiere dependiendo del tipo de antecedente laboral que presentan los involucrados. El patrimonio representa la acumulación de activos que una persona logra incorporar de acuerdo a su vida laboral u otras formas de adquirir bienes que en suma le constituyen una tranquilidad en su patrimonio personal.

4.1. Sistema previsional

El sistema previsional en México hace referencia principalmente a la jubilación y pensiones que tiene el derecho a percibir una persona por el esfuerzo laboral acumulado durante años de trabajo y que a futuro se ven reflejados en un pago pensional. Sin embargo, lo que inquieta al trabajador o trabajadora es pensar cuál será el monto tras toda una vida trabajando; sin duda, un tema importante y decisivo que preocupa a cualquier empleado o empleada. Por ello, es trascendental conocer cómo es la jubilación en México. La jubilación es el paso de una vida laboral a un estado de cesantía permanente, ya sea por edad, voluntad propia o involuntaria, provocada, por ejemplo, por una enfermedad.



Figura 29. Jubilación
Fuente: Elaboración propia

El sistema pensional mexicano enfrenta desafíos muy importantes por tres motivos: el rápido envejecimiento demográfico, las características del mercado laboral y las deficiencias institucionales de los sistemas de pensiones (Bosch et al., 2019).

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2021), en 1930 la esperanza de vida (hace referencia al número de años que en promedio se espera que viva una persona al nacer y refleja la calidad de vida de un país) de los mexicanos era solamente de 34 años, a diferencia de 2020, cuando el promedio de vida resultó de 75 años.

4.1.1. Explicar el concepto de sistema previsional

En México, el sistema previsional se basa en la nueva reforma de jubilación y pensiones. La diferencia entre ambos términos es que la pensión es general, mientras que la jubilación es específica. Según la RAE, la pensión es la cantidad periódica, temporal o vitalicia que la seguridad social paga por razón de jubilación, viudedad, orfandad o incapacidad; mientras que la jubilación es una acción y efecto de jubilar o jubilarse. Entendiéndose la jubilación (Konfío, 2022) como el retiro de la actividad laboral por haber alcanzado la edad estipulada por la ley. Esta edad para el retiro en México es de 60 años, naturales o cumplidos (ante el SAR) por el trabajador o trabajadora, más los años efectivamente laborados cotizados en el sistema de seguridad social.

La jubilación está asociada con los sistemas de seguridad social del estado; mientras que un pensionado, en singular o plural, se asocia a los trabajadores o trabajadoras que cuenten con una resolución de pensión o una concesión de pensión por el seguro de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, otorgada por el IMSS o el ISSSTE, según corresponda, en términos de las Leyes de Seguridad Social (Segob, 2021).

Debido a que la jubilación representa un derecho garantizado por ley, parte del sistema de seguridad social, busca garantizar una senectud sin presiones laborales a través de una pensión. Por lo tanto, la jubilación es también parte del sistema de pensiones, un proceso a través del cual el trabajador o trabajadora formaliza la solicitud y recepción de una pensión vitalicia que le garantizaría la subsistencia digna a través de su vejez.

Según el INEGI (2021), las personas que reciben jubilación son aquellas que cumplieron con los años de trabajo o alcanzaron la edad máxima para obtener la prestación económica por parte del IMSS, ISSSTE o la empresa para la que trabajaron. También la pensión es una prestación económica recibida por personas trabajadoras que fueron incapacitadas de forma permanente para laborar por el IMSS o ISSSTE porque tuvieron un accidente de trabajo o enfermedad; además, se incluyen las pensiones obtenidas por viudez, alimentos u orfandad, así como las recibidas de otros países.

Puede visualizarse que la jubilación y pensión, según las distintas instancias que lo regulan, refieren como términos con una dependencia, según su modalidad de uso.

4.1.2. Describir los antecedentes del sistema previsional en México y analizar su evolución y su importancia en la AFI

El sistema mexicano de pensiones remonta su origen al año 1943, con la creación del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), y a lo largo de su existencia ha sufrido una serie de cambios tendientes a lograr un funcionamiento más eficiente del mismo.

México tiene una baja participación laboral, en medida producto de la reducida participación de las mujeres, situación que poco a poco ha ido cambiando. La combinación del bajo porcentaje de trabajadores que cotiza a la pensión y la baja participación laboral hacen que México se ubique en el décimo lugar entre 17 países de América Latina y el Caribe en cuanto al porcentaje de personas en edad de trabajar que cotiza a la pensión. Este resultado es significativamente peor que el de otros países con un PIB per cápita similar, como Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica y Uruguay. La participación de los hombres ubica al país en el sexto lugar, mientras la participación de las mujeres lo desplaza hasta el décimo cuarto.

En el país se le conoce como sistema de pensiones y se describe en la Ley del Seguro Social de los sistemas de retiro, la Ley del Infonavit, y la de Protección y Defensa del Usuario de Servicios Financieros, que permiten conocer su funcionamiento (Garza, 2001).

De acuerdo a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), en el título sexto, del Trabajo y Previsión Social, el Artículo 123: Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social de trabajo, conforme a la ley XI. La seguridad social se organizará conforme a las siguientes bases mínimas: a) Cubrirá los accidentes y enfermedades profesionales; las enfermedades no profesionales y maternidad; y la jubilación, la invalidez, vejez y muerte (ídem, pág. 144). Siendo esta última cláusula el único apartado que observa la jubilación en la CPEUM.

De acuerdo a la CESOP (2017), anteriormente los recursos pensionarios de los trabajadores afiliados al IMSS eran administrados por tal institución en una sola cuenta colectiva, sin obtener rendimientos. Posteriormente, se crearon las AFORE (Administradoras de Fondos para el Retiro), por la ley del Seguro Social (LSS) en mayo de 1996, iniciando su operación en 1997, con la finalidad de ofrecer cuentas personales a los trabajadores y para que el ahorro generado a lo largo de su vida laboral pudiera crecer con los rendimientos generados.

La Ley del Seguro Social, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 22 de diciembre de 1995, sentó el precedente primordial para el hoy llamado Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR). Ese año inició el proyecto y aplicación del SAR en México, tomando como modelo económico el instrumentado de Chile en 1981; entrando en vigor en nuestro país el 1 de julio de 1997.

El funcionamiento de las AFORE está autorizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y supervisado por la CONSAR (Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro). Las AFORES administran el ahorro de los trabajadores afiliados al IMSS desde julio de 1997 y a partir de agosto del 2005, ofrecen sus servicios a todos los mexicanos. Cualquier trabajador o trabajadora, sea servidor público federal, estatal o municipal, profesor universitario, trabajador independiente o trabajador de cuenta propia, puede abrir una cuenta en una AFORE.

¿Cómo funcionan?

Del salario que recibe el trabajador o trabajadora, hasta el 2022 se descuenta el 1.1125% sobre el salario base de cotización, junto con otra cantidad que aporta su patrón, que es el 2% del salario base de cotización para retiro y 3.15% del salario base de cotización para cesantía en edad avanzada y vejez, y con otra cantidad más que aporta el gobierno del 0.225% del salario base de cotización por cesantía en edad avanzada y vejez. Estos importes se dan en forma bimestral y se forma un fondo de ahorro que es su cuenta individual, la cual se invierte desde el primer día y le genera un rendimiento al trabajador o trabajadora.

De esta manera, poco a poco va creciendo el ahorro para el futuro. Además, las AFORES reciben aportaciones voluntarias de todos aquellos trabajadores y trabajadoras (afiliados o no afiliados al IMSS) que desean aprovechar los rendimientos (intereses) y los beneficios fiscales que éstas ofrecen. Para el caso de la Ciudad de México, tienen otros beneficios a partir del 26 de mayo de 2009. Lo mismo que trabajadores y trabajadoras del ISSSTE que presentan diferentes proporciones.

Como parte de una asesoría financiera integral hacia los socios y socias de las SOCAP, cabe resaltar la cultura y fomento del ahorro en un país, como es el caso de México, con una tasa muy baja de ahorro voluntario; por ello es importante presentarles al socio y socia distintas alternativas de ahorro como de inversión, que les permita buscar la mejor elección para mejorar su calidad de vida al momento de realizar su retiro voluntario.

4.2. Fondos de pensiones para los socios y socias

El tema de la pensión es un tema importante a considerar en la actualidad, debido a que la población de la tercera edad está incrementándose de manera considerable en casi todo el mundo, por lo que los sistemas de pensión se han fragmentado de manera total o parcial, buscando modelos más viables que respondan a dicha problemática y que les ofrezca una oportunidad viable a los socios y socias.

El sistema de pensiones en México se compone de cuatro pilares que se muestran en el cuadro 1:

Sistema de pensiones

Pilar cero: Corresponde a una pensión mínima, otorgada a los adultos mayores, con el objetivo de reducir su vulnerabilidad y pobreza, en una edad en la que ya no son económicamente tan productivos. Se le denomina pensión no contributiva y puede ser universal o focalizada (e.g., a grupos por edad o condición de pobreza). Este pilar es financiado con recursos públicos y en el caso de México está cargado a un programa presupuestario: Pensión para Adultos Mayores (PAM), operado por la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).

Pilar uno: Denominado también como pensión de beneficio definido o pensión de reparto y es obligatorio. Los trabajadores bajo este régimen deben contribuir con cuotas establecidas en la ley correspondiente. En México, esto es financiado de manera tripartita (i.e., patrón, trabajador y federación) y es proporcional a un salario base. Las aportaciones de los trabajadores se depositan en una bolsa común de donde se toman los recursos para pagar las pensiones corrientes. Este pilar es afectado por los cambios demográficos y políticos. Se trata de las pensiones que se pagan a la generación de transición, que resulta de las reformas a los sistemas de pensiones.

Pilar dos: Llamado también pensión de contribución definida o pensión de capitalización individual y es igualmente obligatorio. Este pilar establece derechos de propiedad sobre los recursos, donde cada individuo es dueño de sus ahorros que, junto con los rendimientos de las inversiones que se realicen, constituirán los beneficios de su pensión. Este es el sistema vigente para la mayoría de los trabajadores formales del país.

Pilar tres: Se constituye por diferentes tipos de ahorro voluntario, como las cuentas individuales, planes de ahorro privados para pensiones y planes ad hoc de los empleadores. Son esquemas flexibles, discrecionales y distintos entre ellos.

Cuadro 1. Sistema de pensiones en México
Fuente: Cepal

En México conviven los cuatro pilares distribuidos en siete instituciones, principalmente, sin contar a las universidades, estados y municipios.

Es importante mencionar que, aunque la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) no es un instituto de seguridad social, administra los pasivos laborales de extintas Empresas Productivas del Estado (EPEs), como Ferrocarriles Nacionales de México (FERRONALES) y Luz y Fuerza del Centro (LFC).

Por su parte, CFE y PEMEX tienen la obligación de otorgar pensiones a sus trabajadores y trabajadoras. Como parte de sus reformas, los trabajadores se adhieren a la normatividad del IMSS, pero cuentan con sistemas de cuentas individuales complementarios.

| | IMSS | ISSSTE | PEMEX | CFE | ISSSFAM | SHCP | SEDESOL* |
|------------|---|---|---|--|----------------------------|---|------------------------------------|
| Pilar cero | | | | | | | Pensión para Adultos Mayores (PAM) |
| Pilar uno | Ley de 1973 - reparto (generación de transición) | Décimo transitorio - reparto (generación de transición) | Esquema de reparto hasta 2015 | Esquema de reparto hasta 2008 | Esquema de reparto vigente | Paga pensiones de reparto de empresas estatales desaparecidas: LFyC; FERRONALES | |
| Pilar dos | Ley de 1997 (contribución definida) | Cuentas individuales (contribución definida) | Trabajadores que empiezan a trabajar en 2016 transitan a cuentas individuales (contribución definida) | A partir de 2008 se adhieren al IMSS bajo esquema de contribución definida | | | |
| Pilar tres | Ahorro voluntario en cuentas individuales del SAR | Ahorro solidario: el trabajador aporta 1 peso, el ISSSTE 3.25 pesos | | CJUBILA con aportaciones del trabajador y de CFE | | | |

Cuadro 2. Pilares e instituciones del sistema de pensiones en México
Fuente: Cepal

A continuación, se describen los servicios y beneficios otorgados, relacionados con pensiones por retiro, cesantía por edad avanzada y vejez en las instituciones de seguridad social contributiva y no contributiva.

Se excluyen las pensiones por invalidez, riesgos de trabajo y muerte por: 1) representan una proporción baja respecto al total de pensiones pagadas por cada una de las instituciones y 2) su modelaje involucra complejidades fuera del alcance de este trabajo (Villarreal y Macías, 2020).

- a) *Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS)*. En el IMSS existen dos tipos de pensiones, principalmente: la pensión por retiro y la pensión por cesantía en edad avanzada o vejez, financiadas por el Seguro de Retiro y por las aportaciones al seguro Cesantía por Edad Avanzada o Vejez, realizadas por el trabajador, el empleador y el Estado.

La pensión por retiro se otorga al asegurado antes de cumplir las edades establecidas, siempre y cuando la pensión que se le calcule en el sistema de renta vitalicia con los fondos de su cuenta individual sea 30% mayor que la pensión garantizada. Los requisitos para recibir esta pensión son:

- ✓ Tener menos de 60 años de edad.
- ✓ Tener un mínimo de 1.250 semanas de cotización en el Régimen Obligatorio del Seguro Social.
- ✓ Que los recursos de la cuenta individual sean suficientes para el retiro.
- ✓ Que la pensión que se calcule en el Sistema de Rentas Vitalicias sea 30% superior a la pensión garantizada.
- ✓ Causar baja en el Régimen Obligatorio de la Ley del Seguro Social.
- ✓ Que el trabajador se encuentre privado de trabajo remunerado.

La pensión por cesantía en edad avanzada y vejez o retiro se refiere a las pensiones que se otorgan a asegurados del instituto que han cumplido 60 o 65 años de edad, respectivamente. Además, cumplir con el tiempo de cotización, dependiendo del régimen en el que se encuentren, ya sea la Ley del Seguro Social 1973 o la Ley del Seguro Social de 1997. Los requisitos por régimen se enlistan a continuación:

- *Régimen de la Ley del Seguro Social 1973*
- ✓ Tener más de 60 años para pensión por cesantía en edad avanzada y 65 para pensión por retiro.

- ✓ Tener 500 semanas de cotización.
- ✓ Causar baja en el Régimen Obligatorio de la Ley del Seguro Social.
- ✓ Que el trabajador se encuentre privado de trabajo remunerado.

En este caso, el monto de la pensión depende del promedio del salario base de cotización de los últimos cinco años laborales del asegurado y de la edad de retiro. Si el trabajador se pensiona a los 60 años recibirá 75% del salario base de cotización promedio; a los 61 el 80% y así aumentará cinco puntos porcentuales por cada año que se retrase la edad de pensionarse hasta llegar a 65, con 100%.

- *Régimen de la Ley del Seguro Social 1997*
 - ✓ Tener más de 60 años para pensión por cesantía en edad avanzada y 65 para pensión por retiro.
 - ✓ Tener 1.250 semanas de cotización.
 - ✓ Causar baja en el Régimen Obligatorio de la Ley del Seguro Social.
 - ✓ Que el trabajador se encuentre privado de trabajo remunerado.

A continuación, se presenta un resumen de los últimos cambios que ha sufrido la *Reforma a la Ley del Seguro Social y a la Ley del SAR (CONSAR, 2021)*. El pasado 16 de diciembre del 2020 se publicaron en el Diario Oficial de la Federación reformas a diversos artículos de la Ley del Seguro Social (LSS) y un artículo de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro (LSAR), relativas al sistema de pensiones de contribución definida, enfocándose en incrementar las aportaciones patronales, reducir el requisito de semanas cotizadas, elevar el monto de la pensión garantizada y disminuir las comisiones cobradas por las AFORE.

Las principales modificaciones son las siguientes:

Principales modificaciones a la LSS y LSAR.

1. Disminución del requisito de semanas cotizadas.
El requisito para tener derecho a pensión se reduce a 1,000 semanas cotizadas; se mantiene la edad de retiro a los 60 años por cesantía y a los 65 por vejez (Art. 154 y Art. 162).
A partir de la entrada en vigor el 1 de enero de 2021, el requisito comienza en 750 semanas cotizadas y se incrementa en 25 semanas cada año para acumular las 1,000 semanas en 2031 (Cuarto Transitorio).
 2. Opciones de retiro.
Se plantea la opción de que el asegurado con derecho a pensión elija entre una renta vitalicia, un retiro programado o ambas opciones (Art. 157 y Art. 164).
 3. Aumento gradual en la aportación patronal de acuerdo al salario base de cotización.
La aportación patronal por el concepto de retiro se mantendrá sin modificaciones: 2% del salario base de cotización (SBC) (Art. 168, fracción I).
La aportación patronal por cesantía y vejez se incrementará de manera gradual y de acuerdo al SBC de cada trabajador: en 2030 irá de 3.150% hasta alcanzar un tope de 11.875% del SBC (Art. 168, fracción II, inciso a).
- b) *Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)*. Respecto a las pensiones del ISSSTE, éste cuenta con el régimen por el décimo transitorio y el régimen de cuentas individuales a partir de la reforma de 2007. De igual forma, las contribuciones para financiar las pensiones se hacen de manera tripartita.
- c) *Petróleos Mexicanos (Pemex)*. En 2016, Pemex llevó a cabo ajustes a su sistema de pensiones para transitar a un esquema de contribución definida.

- d) *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*. La CFE hizo cambios en su contrato colectivo de trabajo en agosto de 2008, los cuales dan lugar a dos tipos de esquemas de jubilaciones distintos entre aquellos trabajadores titulares de una plaza antes del 18 de agosto de 2008 y los trabajadores que ingresan a la Comisión a partir de esa fecha.
- e) *Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas*. La Ley del Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas establece que el haber de retiro es la prestación económica vitalicia a la que tienen derecho los militares retirados, con alguna discapacidad o, en su caso, pensión que reciben los familiares si fallecen.
- f) *Secretaría de Hacienda y Crédito Público*. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público se hace cargo de la administración y pago de las pensiones de las personas retiradas de entidades desaparecidas de la administración pública federal, tales como Luz y Fuerza del Centro (LFC) y Ferrocarriles Nacionales (Ferroviales).
- g) *Secretaría de Desarrollo Social*. La Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol), a través del programa social Pensión para Adultos Mayores, otorga una pensión no contributiva o social a 5,4 millones de adultos mayores de 65 años que no cuentan con una pensión por parte de alguna institución de seguridad social o Empresa Productiva del Estado o, en su caso, reciban una pensión menor a \$1.200 pesos (USD 63 dólares americanos).

En resumen, en México existen más de mil sistemas, modelos y esquemas de pensiones (Villarreal, 2017) contando, cada uno, con sus propias tasas de cotización, tasas de reemplazo, reglas, incentivos, condiciones y beneficios; y siendo, además, independientes entre sí. Por lo tanto, hablar de un sistema de pensiones en México es referirse a diversas fragmentaciones de beneficios y beneficiarios que cuentan con algún apoyo para la vejez (subsistemas).

4.2.1. Describir el concepto de la importancia y los tipos de los fondos de pensiones

Un fondo de pensión es un ahorro que se constituye para asegurar un patrimonio a la llegada del retiro laboral de los trabajadores (BBVA, 2022).

Se dividen en 3 grupos de acuerdo al beneficio y al costo que generan:

- A. Beneficio Definido (BD): la pensión se determina con base en el salario y/o años de servicio. El costo del plan es asumido totalmente por la compañía.
- B. Contribución Definida (CD): depende tanto del saldo acumulado, como de las aportaciones que se hacen de manera patronal y por parte del trabajador.
- C. Mixtos: conjuga los dos esquemas anteriores.

Para el caso de las SOCAP, de acuerdo al artículo 57 de la Ley General de Sociedades Cooperativas (Cámara de diputados, 2018), el Fondo de Previsión Social no podrá ser limitado; deberá destinarse a reservas para cubrir los riesgos y enfermedades profesionales y formar fondos de pensiones y haberes de retiro de socios, primas de antigüedad y para fines diversos que cubrirán: gastos médicos y de funeral, subsidios por incapacidad, becas educacionales para los socios o sus hijos, guarderías infantiles, actividades culturales y deportivas y otras prestaciones de previsión social de naturaleza análoga. Al inicio de cada ejercicio, la Asamblea General fijará las prioridades para la aplicación de este fondo de conformidad con las perspectivas económicas de la sociedad cooperativa.

Las prestaciones derivadas del Fondo de Previsión Social serán independientes de las prestaciones a que tengan derecho los socios y socias por su afiliación a los sistemas de seguridad social.

Las sociedades cooperativas en general deberán de afiliar obligatoriamente a sus trabajadores, y socios que aporten su trabajo personal, a los sistemas de seguridad social, e instrumentar las medidas de seguridad e higiene en el trabajo, así como de capacitación y adiestramiento, gozando del beneficio expresado en los artículos 116 y 179 de la Ley del Seguro Social.

4.2.2. Reconocer el concepto de brecha de financiamiento en la jubilación y su relación con las condiciones de los productos y servicios financieros

Las brechas de financiamiento en la jubilación constituyen faltantes de dinero que una persona tiene por recibir una menor cantidad en su periodo de jubilación, de lo que recibiría si esta persona tuviese trabajo y se encontrara en una edad todavía productiva. En otras palabras, es el **costo** que tiene el jubilado o jubilada por no percibir la totalidad de ingresos que percibió en su momento, cuando aún tenía las capacidades (físicas y/o mentales) para el propicio desarrollo de sus funciones.

Estas brechas, generalmente, estarán presentes en la edad de jubilación y son la justificación para la conformación de los fondos de pensiones, ya sean por disposiciones legales y/o por decisión personal de ir generando fondos para el retiro.

Las brechas de financiamiento en la jubilación son la causal de hacer conciencia en los socios y socias para ir generando los fondos necesarios para atender (sobre todo) sus necesidades en esa etapa de la vida.

Para poder comprender la aplicabilidad de las brechas de financiamiento en la jubilación, a continuación, se presenta un caso en el que se solicita el cálculo de la brecha de financiamiento del socio; por tanto, determinar la cuota que tendría que ahorrar hoy para cubrir, o al menos minimizar, esa diferencia (Sparkassenstiftung, 2018).

Caso familia Pérez



La familia Pérez es cliente nuevo de la SOCAP donde usted labora. El jefe de familia, Juan, tiene 40 años y trabaja como profesor de asignatura en la Universidad Tecnológica, su salario es de \$14,000.00. La mamá es la señora Amanda, tiene 39 años y trabaja en la Presidencia Municipal como secretaria general, con un salario de \$16,000.00. Además, maneja su emprendimiento en el sector de servicio de asesoría educativa, que genera \$5,000.00 de ingreso mensual. Tienen un hijo de 13 años inscrito en el instituto de educación de excelencia, en el cual pagan una colegiatura de \$2,300.00 mensuales. Reciben mensualmente \$4,000.00 por el concepto de alquiler de una vivienda propia, ubicada en la periferia de la ciudad, dicha vivienda está financiada por un préstamo hipotecario, con una cuota mensual de \$3,500.00. La familia habita una casa rentada, ubicada cerca de su centro de trabajo y el instituto de su hijo, con una renta mensual de \$5,000.00.

La familia vive una vida tranquila. Los otros gastos ordinarios son \$2,500.00 para servicios, \$6,000.00 para alimentación, \$1,500.00 para transporte, \$1,800.00 para seguro, \$2,000.00 para ropa, \$2,000.00 salud y \$2,000.00 para entretenimiento.

El señor Pérez le explica al asesor que plantea tener la misma utilidad mensual cuando entre en el retiro con 60 años. Cuenta con que ya no tendrá los costos de colegiaturas y habrá reembolsado el préstamo hipotecario y sus gastos ordinarios se conservan, con excepción de la casa que alquilan, la cual tiene un incremento del 15% y transporte 10%.

Espera una pensión mensual de \$8,400.00. La señora Amanda se retiraría de prestar su servicio de asesoría y recibe una pensión de \$9,600.00. La familia ha decidido regalar su casa a su hijo.

Proceso de reconocimiento de la brecha de jubilación

1.- Cálculo de liquidez. La fórmula a utilizar fue revisada en el capítulo 2, figura 9. Cálculo del nivel de liquidez de un socio o socia.

Solución:

| Ingresos | | Egresos | |
|--------------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|
| Mes | | | |
| Salario papá | \$14,000.00 | Colegiatura | \$2,300.00 |
| Salario mamá | \$16,000.00 | Préstamo hipotecario | \$3,500.00 |
| Emprendimiento | \$5,000.00 | Alquiler | \$5,000.00 |
| Alquiler casa | \$4,000.00 | Servicios | \$2,500.00 |
| Total de ingresos | \$39,000.00 | Alimentación | \$6,000.00 |
| | | Transporte | \$1,500.00 |
| | | Seguro | \$1,800.00 |
| | | Ropa | \$2,000.00 |
| | | Salud | \$2,000.00 |
| | | Entretenimiento | \$2,000.00 |
| | | Total de egresos | \$28,600.00 |
| Liquidez | | \$ 10,400.00 | |

2.- Proyección de liquidez en el retiro: con el escenario de retiro que el socio comparte, se calcula la liquidez que presentaría; se aumentan, disminuyen o eliminan las cuentas en las que expone cambio.

Solución:

| Ingresos | | Egresos | |
|--------------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|
| Mes | | | |
| Pensión papá | \$8,400.00 | Alquiler | \$5,750.00 |
| Pensión mamá | \$9,600.00 | Servicios | \$2,500.00 |
| Total de ingresos | \$18,000.00 | Alimentación | \$6,000.00 |
| | | Transporte | \$1,650.00 |
| | | Seguro | \$1,800.00 |
| | | Ropa | \$2,000.00 |
| | | Salud | \$2,000.00 |
| | | Entretenimiento | \$2,000.00 |
| | | Total de egresos | \$25,700.00 |
| Liquidez | | -\$5,700.00 | |

3.- Cálculo de la brecha: se realiza la diferencia entre la liquidez, donde el socio se encuentra activo, y la de su etapa de jubilación.

Solución:

| Brecha de financiamiento en la jubilación | |
|--|--------------------|
| Liquidez 1 | Liquidez 2 |
| \$ 10,400.00 | -\$5,700.00 |
| \$10,400.00 - (-\$5,700.00) = \$16,100.00 | |

Evidentemente, si la familia desea llevar el mismo estilo de vida, resulta imposible si con el retiro sus ingresos se ven disminuidos; su brecha de financiamiento de jubilación es considerable. Para atender sus necesidades es necesario generar fondos mediante el ahorro. A usted, asesor, le corresponde calcular un plan de ahorro que será necesario a partir de ahora para equilibrar la brecha calculada a los años que considere necesario en su ciclo de vida.

En México, la esperanza de vida al nacer se ha mantenido relativamente constante en años recientes, con valores entre los 74,71 y los 75,23 años (Statista, 2022).

Plan de ahorro para equilibrar la brecha

Retomando la información de la familia Pérez, su liquidez es de \$10,400.00, saldo que deberá ser destinado a ese ahorro para el futuro. Las consideraciones que estructurar el plan son las siguientes:

- ¿El socio presenta liquidez para poder ahorrar?
¿Cuánto?
R= \$10,400.00
- ¿Cuántos años faltan para la jubilación del socio?
El señor Pérez tiene 40 años y tiene pensado retirarse a los 60, por lo tanto:
R= 60 años - 40 años = 20 años
- ¿Cuánto tiempo después de la jubilación requiere mantener su estilo de vida (esperanza de vida)?
Su esperanza de vida es de 75, piensa jubilarse a los 60. El tiempo que estima requerir equilibrar la brecha es de:
R= 75 años - 60 años = 15 años
- ¿Cuál es el monto estimado de ahorro necesario?
Si reporta una brecha de \$16,100.00 mensuales y busca equilibrarla en 15 años, anualmente requiere:
 $\$16,100.00 \times 12 \text{ meses} = \$193,200.00$
En 15 años el monto de ahorro es de:
R= \$193,200.00 X 15 años= \$2,898,000.00
- ¿Cuál es la cantidad mensual que debería destinar al ahorro de su liquidez actual para alcanzar el monto que le permitirá llevar el estilo de vida deseado en su etapa inactiva? El periodo que tiene para ahorrar es de 20 años, que equivale a 240 meses. La cuota de ahorro constante mensual es de:
R= \$2,898,000.00 / 240 meses = \$12,075.00
- ¿Qué producto financiero de la SOCAP atiende su necesidad? Su liquidez no cubre la cuota de ahorro, tiene un faltante de \$1,675.00.

Su depósito mensual deberá ser la totalidad de liquidez y ofertar un producto de inversión, ¿cuál? y ¿cuánto? Analice el catálogo de productos de la SOCAP y con las competencias adquiridas en los puestos de aprendizaje del cuarto cuatrimestre seguramente su propuesta permita al socio alcanzar la calidad de vida esperada.

Realice la tarea 4. *Calcular el plan de ahorro para el retiro*

4.3. Patrimonio



Tocamos ahora el más alto nivel de la pirámide de Asesoría Financiera Integral. Según la Sparkassenstiftung Latinoamérica (2022), este nivel implica que el socio o socia se encuentra ya en un nivel superior, aunque no necesariamente quiere decir que ya adquirió un producto de financiamiento o seguro. Los niveles dentro de la pirámide de Asesoría Financiera Integral no son secuenciales, el socio o socia puede tener unos u otros. Lo que sí es importante destacar es que, para poder iniciar una asesoría bajo esta modalidad, el socio o socia debe iniciar en el nivel verde de **Servicios básicos y liquidez**; es decir, la base de la pirámide. A partir de ese primer nivel y dependiendo de la situación financiera de cada socio o socia, se irán acomodando los niveles subsecuentes.

4.3.1. Concepto y características de patrimonio

Patrimonio se refiere a “conjunto de bienes pertenecientes a una persona natural o jurídica, o afectos a un fin, susceptibles de estimación económica” (RAE, 2022).

De acuerdo con el Banco de Bogotá (s. f.), el patrimonio es un concepto muy importante para las finanzas personales. Básicamente, es el conjunto de bienes, derechos, obligaciones y deudas que posee a su nombre con las que puede realizar cualquier tipo de modificación o transacción. El patrimonio está compuesto de activos y pasivos; por lo tanto, el éxito financiero radica en el equilibrio de estos dos.

| Activos: bienes, derechos y recursos | Pasivos: obligaciones y deudas |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Dinero en ahorros e inversiones (activos financieros). • Bienes raíces (casas, edificios, locales, fincas, terrenos). • Vehículos, mobiliario o equipos. • Propiedad intelectual, por ejemplo, de un libro, de una obra de arte. • Cuentas por cobrar. • Acciones. • Dentro de los activos se encuentran los productivos que generan ingresos (un bien raíz) o improductivos (como televisor, ropa, etcétera). | <ul style="list-style-type: none"> • Créditos de vivienda, vehículo y educación. • Las deudas de tarjeta de crédito. • Cuentas por pagar como arriendo. • Colegiaturas. • Mejoras locativas. • Deudas familiares, etcétera. |

Figura 30. Cuenta activos-pasivos

Fuente: Elaboración propia con información del Banco de Bogotá

No olvide que los activos o pasivos pueden haber sido adquiridos directamente por el socio o socia o haber sido heredados. Por eso, cuando alguien fallece, suele liquidarse la herencia (patrimonio personal) para cancelar los pasivos, y lo que quede es lo que se puede repartir entre los herederos. Si el socio o socia logra el equilibrio entre ambos, podrá conseguir el manejo eficiente de sus recursos económicos, intelectuales y técnicos, para producir para él o ella y su familia una vida digna y de calidad.

Sugerido por el cálculo del patrimonio, resulta de la siguiente fórmula:

$$\text{Patrimonio} = \text{Activos} - \text{Pasivos}$$

| Lo que se tiene (activos) | |
|---------------------------|-----------|
| Ahorro en el banco | \$10,000 |
| Moto | \$12,000 |
| Tanda | \$4,000 |
| Casa | \$400,000 |
| Televisión | \$1,000 |
| Total | \$427,000 |

| Deudas (pasivos) | |
|--------------------|----------|
| Renta del negocio | \$3,000 |
| Crédito financiero | \$8,000 |
| Total | \$11,000 |

Figura 31. Activos-Pasivos
Fuente: Compartamos Banco

Siguiendo el ejemplo anterior, sería: $\$427,000 - 11,000 = \$416,000$ pesos. Por tanto, el patrimonio tiene un valor a: $\$416,000$.

Si después del cálculo, obtiene un resultado positivo, significa que el socio o socia cuenta con un patrimonio sano. Sobra aclarar que entre mayor sea el valor de sus activos, su patrimonio será más benéfico. La recomendación es actualizar la lista cada 6 meses, para estar al corriente de cuánto es lo que puede tener el socio o socia como total de patrimonio y sugerir en la asesoría integral el invertir.

Calcular el valor del patrimonio personal del socio o socia, le permitirá **tener una visión clara de todo lo que posee, puede comenzar a tomar decisiones objetivamente**. Por ejemplo: ¿tiene las condiciones materiales para tener un hijo o para considerar opciones de casas en venta, en este momento de su vida? Allí radica, en principio, la importancia de conocer el patrimonio personal.

Saber cuál es el valor de su patrimonio personal le ayudará también a determinar si tiene un aval suficiente para solicitar créditos o hipotecas en la institución financiera (IST Inmobiliaria, s. f.).

Dentro de la asesoría financiera debe convencer al socio o socia de la importancia de tener finanzas sanas. Un punto importante de ello es que tener finanzas sanas no significa solo vivir sin deudas, es la oportunidad de incrementar el patrimonio personal.

En este sentido, algunas de las cosas que se pueden hacer son:

1. Las inversiones en bienes raíces pueden ayudarle a incrementar el patrimonio.
2. Comprar una casa a buen precio y decidir rentarla. Dispondrá de un bien que le producirá dinero a mediano y largo plazo, ya que se trata de una inversión duradera.
3. Ahorrar más y gastar menos. Esto no significa restringir los gastos al mínimo, pero sí implica no hacer grandes gastos en lujos o en cosas superfluas que disminuyan rápidamente el patrimonio.
4. Evitar adquirir demasiadas deudas.
5. Buscar invertir prudentemente su dinero en cosas que vayan a ser rentables en un periodo de tiempo aceptable.
6. Planificar con cuidado en dónde colocar fondos y diversificar. Hay un refrán que dice "no coloques todos los huevos en una sola canasta", una serie de inversiones pequeñas que le generen flujo constante es una manera segura de ver el dinero crecer (IST Inmobiliaria, s. f.).

Características de patrimonio

El Equipo editorial Etecé (2022) refiere que todo patrimonio se caracteriza por:

- Desde un punto de vista económico, debe poder medirse o estimarse en dinero. Por esta razón, no forman parte del patrimonio de cada quien sus derechos fundamentales, que no pueden ni comprarse ni venderse.
- Desde un punto de vista contable, se compone de dos partes: un activo (todos los capitales e instrumentos financieros, así como todos aquellos bienes que podrían venderse para recibir capitales) y un pasivo (todas las deudas, obligaciones o cargas impositivas en general).
- Los bienes que constituyen el patrimonio de alguien pueden generalmente heredarse, o sea, transmitirse por línea sucesoria.
- Desde el punto de vista jurídico, abarca no solo los bienes de una persona natural o jurídica, sino también sus derechos y obligaciones.

4.3.2. Distinguir el concepto de patrimonio y avalúo

Entendido que el patrimonio son todos los bienes o cosas que le pertenecen al socio o socia, y que en un momento dado los puede vender o rentar para obtener un dinero extra, resulta necesario el avalúo de estos. Citando a la RAE, avalúo corresponde a la determinación del valor de un bien.

Una de las primeras cosas que hay que realizar cuando se venderá un bien inmueble o mueble, es precisamente el avalúo, el cual figurará como el instrumento a partir del cual, el socio o socia puede conocer el valor que tiene un inmueble o un objeto en particular. Para tener esta información, es importante consultar a especialistas en el tema, pues de esta manera, las cantidades serán reales. El buscador en internet de empresas y profesionales Infoisinfo (2022) presenta las 10 mejores empresas de valuación en México, entre las que destacan Orange intelligence y SiiLA.

4.3.3. Describir los criterios para clasificar los bienes de los socios y socias: muebles e inmuebles



Los bienes son el conjunto de propiedades y riquezas susceptibles, a lo largo de la vida, de apropiación por parte del socio o socia. Los bienes se pueden clasificar de acuerdo a su naturaleza en bienes muebles y bienes inmuebles (Máxima, 2019); se les distingue por su portabilidad:

- Bienes inmuebles o bienes raíces. Son aquellos que se encuentran irremediamente vinculados al suelo; es decir, al lugar específico en donde se encuentran. Una casa, un edificio, una finca, un galpón industrial, son ejemplos de ello.
- Bienes muebles. Son aquellos que es posible desplazar de un sitio a otro, sin que ello resulte en el atentado contra la integridad del bien, ni la del inmueble en donde estos objetos transportables se encuentren. Objetos decorativos, artefactos, joyas, papel moneda, libros, mobiliarios, son ejemplos de ello.

En cuanto al registro de propiedad, mientras que la mayoría de los bienes muebles son susceptibles de un intercambio más libre e informal, la mayoría de los bienes inmuebles responde a un registro de propiedad muy específico, que otorga la misma a partir de la elaboración de un documento jurídico formal. De allí, también, que los bienes inmuebles sean los principales objetos de una garantía hipotecaria (Máxima, 2019).

4.3.4. Reconocer las políticas institucionales referentes a bienes en garantía y avalúos

Existen dos grandes grupos de garantías crediticias; de acuerdo con Economipedia (Marco, 2019), son las garantías personales y las garantías reales.

- **Garantías personales:** En este tipo de garantía existe una tercera o terceras personas que se comprometen de forma solidaria a pagar la deuda contraída en el caso de que el socio o socia que contrae la deuda no pueda pagarla. Esa tercera o terceras personas funciona como aval y se comprometen a hacerse cargo de la deuda en caso del impago, sea cual sea el importe de esta.
- **Garantías reales:** En el caso de las garantías, existe un bien material de por medio que sirve para respaldar la deuda en caso de impago. El ejemplo más comúnmente conocido es la hipoteca. En este caso, el inmueble que funciona de garantía ha de estar a nombre del socio o socia que ha contraído la deuda. La prenda es otro ejemplo de garantía real. En este caso, la garantía puede recaer sobre maquinaria, existencias, mobiliario, vehículos o cualquier objeto que tenga un valor en el mercado.

Las políticas institucionales referentes a bienes en garantía y avalúos quedan alineadas al fundamento normativo que guarda la Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado, que tiene por objeto regular las actividades y servicios financieros para el otorgamiento de Crédito Garantizado, para la adquisición, construcción, remodelación o refinanciamiento destinado a la vivienda, con la finalidad de asegurar la transparencia en su otorgamiento y fomentar la competencia. En su Título II.- Contratación de Créditos Garantizados, Capítulo II.- Avalúo del Inmueble, el artículo 7 señala que los avalúos de los bienes inmuebles objeto de Créditos Garantizados a la Vivienda deberán realizarse por peritos valuadores autorizados al efecto por la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. El acreditado tendrá el derecho a escoger al perito valuator que intervenga en la operación de entre el listado que le presente la entidad (Cámara de diputados, 2002).

Realice la tarea 5. *Determinar el potencial de recursos con los que cuenta el socio o socia*

TAREAS

Tarea 4. *Calcular el plan de ahorro para el retiro*

Tema. 4.2.2. Reconocer el concepto de brecha de financiamiento en la jubilación y su relación con las condiciones de los productos y servicios financieros

Esta tarea tiene como propósito que usted construya el plan de ahorro de un socio o socia x.

Instrucciones:

- a) **Identifique** en su círculo social a una persona mayor a 35 años para que funja como socio o socia y **cuestione** para conocer su liquidez. **Deje** en un documento la descripción de su caso.
- b) **Calcule** la brecha de financiamiento en la jubilación, dejando evidencia de cada uno de los cálculos, como se muestra en el caso de la familia Pérez.
- c) **Calcule** el plan de ahorro para el retiro.
- d) **Desarrolle** la propuesta con los productos que requerirá contratar, considerando el catálogo de productos de la SOCAP.
- e) **Exponga** frente a su grupo el caso resuelto.
- f) Los criterios de evaluación son:
 - Portada.
 - Desarrollo y resultado correcto de brecha de financiamiento.
 - Propuesta de productos precisa y con un argumento consistente.
 - Seguridad y dominio de la información
- g) **Guarde** su tarea número 4 (Calcular el plan de ahorro para el retiro) como documento Word con la siguiente nomenclatura:
Tarea 4_XX_YZ. Recuerde sustituir las XX por las dos primeras letras de su primer nombre, la Y por la inicial de su apellido paterno y la Z por la inicial de su apellido materno.
Por ejemplo, si yo me llamo Francisco Villa García, debo guardar mi documento de la siguiente forma: Tarea4_FR_V_G.
- h) **Suba** su tarea 4 en su e-portafolio, que se encuentra en la plataforma educativa.
- i) Si tiene dudas, por favor, **plantéelas** a su docente o escribalas en el Foro de Dudas, y éstas serán contestadas en las siguientes 24 horas hábiles.

Lista de cotejo. Tarea 4. *Calcular el plan de ahorro para el retiro*
(valor 8)

Nombre de la o el estudiante-aprendiz:

Nombre de la o el docente:

Universidad tecnológica:

Cooperativa de ahorro y préstamo de procedencia:

| <i>Indicadores</i> | <i>Sí</i> | <i>No</i> | <i>Calificación</i> |
|--|-----------|-----------|---------------------|
| Presenta portada con los datos mínimos correctos. | 2 | | |
| Desarrollo y resultado correcto de brecha de financiamiento. | 2 | | |
| Propuesta de productos precisa y con un argumento consistente. | 2 | | |
| Seguridad y dominio de la información. | 2 | | |
| <i>Total:</i> | | | |

Tarea 5. *Determinar el potencial de recursos con los que cuenta el socio o socia*

Tema. 4.3. Patrimonio

Esta tarea tiene como propósito que usted determine el potencial de recursos con los que cuenta el socio o socia (patrimonio).

Instrucciones:

- a) **Identifique** en su círculo social a una persona mayor a 35 años para que funja como socio o socia.
- b) **Concentre** la información solicitada en la hoja de Excel anexo 4.
- c) Los criterios de evaluación son:
 - Portada.
 - Perfil del socio o socia: nombre, líneas de contacto, variables demográficas, conductuales, etcétera.
 - Sumatorias correctas y gráficas solicitadas en patrimonio neto personal.
 - Atención a las cuentas de activos y deudas que el socio o socia comparte.
- d) No olvide **escribir** en su tarea, su nombre y el de la institución a la que pertenece.
- e) **Guarde** su tarea número 5 (Determinar el potencial de recursos con los que cuenta el socio o socia) como documento Word con la siguiente nomenclatura: Tarea 5_XX_YZ. Recuerde sustituir las XX por las dos primeras letras de su primer nombre, la Y por la inicial de su apellido paterno y la Z por la inicial de su apellido materno.
Por ejemplo, si yo me llamo Francisco Villa García, debo guardar mi documento de la siguiente forma: Tarea5_FR_V_G.
- f) **Suba** su tarea 5 en su e-portafolio, que se encuentra en la plataforma educativa.
- g) Si tiene dudas, por favor, **plantéelas** a su docente o escribálas en el Foro de Dudas, y éstas serán contestadas en las siguientes 24 horas hábiles.

Lista de cotejo. Tarea 5. *Determinar el potencial de recursos con los que cuenta el socio o socia (valor 10)*

Nombre de la o el estudiante-aprendiz:

Nombre de la o el docente:

Universidad tecnológica:

Cooperativa de ahorro y préstamo de procedencia:

| <i>Indicadores</i> | <i>Sí</i> | <i>No</i> | <i>Calificación</i> |
|---|-----------|-----------|---------------------|
| Presenta portada con los datos mínimos correctos. | 2 | | |
| Perfil del socio o socia. | 2 | | |
| Patrimonio neto personal (Cálculos correctos y gráficas de resultados). | 2 | | |
| Atención al valor de activos. | 2 | | |
| Atención al valor de deudas. | 2 | | |
| <i>Total:</i> | | | |

Anexo 4

FORMATO: [Enlace](#)

TAREA 5 PATRIMONIO **EXCEL** ☆ 📄

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda La última modificación se realizó hace unos segundos.

100% 123+ Teatibh...

VALOR NETO PERSONAL
#¡VALOR!

ACTIVOS FRENTE A DEUDAS

Totales de activos =
Total de deudas =

RESUMEN DE ACTIVOS

- Propiedades
- Seguro de vida
- Ahorros para la jubilación
- Inversiones
- Efectivo y efectivo equivalente

TAREA 5 PATRIMONIO **EXCEL** ☆ 📄

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda La última modificación se realizó hace 2 minutos.

100% 123+ Teatibh...

ACTIVOS

| Categoría | Artículo | Valor |
|----------------------------|------------------------------------|-------|
| Propiedades | - Casa | |
| Propiedades | - Otros | |
| Ahorros para la jubilación | - Cuenta de jubilación | |
| Inversiones | - Acciones | |
| Inversiones | - Bonos | |
| Inversiones | - Fondos mutuos | |
| Inversiones | - Certificados de depósito | |
| Inversiones | - Lingotes | |
| Inversiones | - Fondos fedecaristas | |
| Seguro de vida | - Cuentas de ahorros para la salud | |
| Seguro de vida | - Valor nominal del seguro de vida | |
| Inversiones | - Otros | |

TAREA 5 PATRIMONIO **EXCEL** ☆ 📄

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda La última modificación se realizó hace 2 minutos.

100% 123+ Teatibh...

DEUDAS

| Categoría | Valor |
|-----------------------------|-------|
| Hipoteca | |
| Préstamos hipotecarios | |
| Préstamos de coche | |
| Préstamos personales | |
| Tarjetas de crédito | |
| Préstamos para estudiantes | |
| Préstamos de inversiones | |
| Préstamos de seguro de vida | |
| Otros préstamos o plazos | |
| Otras deudas | |

Para saber más...



ANEPSA. (s. f.). *Diferencia entre Avalúo Comercial y Avalúo Catastral*. <https://anepsa.com.mx/diferencia-entre-avaluo-comercial-y-avaluo-catastral/>

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2002). *Ley de transparencia y de fomento a la competencia en el crédito garantizado*. Diario Oficial de la Federación. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/256.pdf>

Rodríguez, M. (2018). *Cómo calcular la pensión de jubilación*. BBVA. <https://www.bbva.com/es/como-calcular-la-pension-de-jubilacion/>

Referencias



Banco de Bogotá. (s. f.). *Tu patrimonio, qué es y cómo incrementarlo*. <https://www.bancodebogota.com/wps/portal/banco-de-bogota/bogota/educacion-financiera/articulos-educacion-financiera/economia-familiar/tu-patrimonio>

BBVA. (2022). *Fondo de pensiones*. <https://www.bbva.mx/empresas/productos/inversiones/prevision-social/fondo-de-pensiones.html#:~:text=Un%20fondo%20de%20pensi%C3%B3n%20es,contribuci%C3%B3n%20definida>

- Bosch, M., Azuara H., Kaplan, D., García M. y Silva, M. T. (2019). *Diagnóstico del Sistema Previsional Mexicano y opciones de reforma (Resumen ejecutivo)*. IDB. <https://publications.iadb.org/es/diagnostico-del-sistema-previsional-mexicano-y-opciones-de-reforma-resumen-ejecutivo>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2021). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Diario Oficial de la Federación. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CPEUM.pdf>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (30 de diciembre de 2002). *Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado*. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/256.pdf>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2018). *Ley General de Sociedades Cooperativas*. Diario Oficial de la Federación. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/143_190118.pdf
- CESOP. (2017). *Pensiones y jubilaciones en México*. Cámara de Diputados LXIII Legislatura. <http://www5.diputados.gob.mx/index.php/camara/Centros-de-Estudio/CESOP/Estudios-e-Investigaciones/Estudios/Pensiones-y-jubilaciones-en-Mexico-Situacion-actual-retos-y-perspectivas-Estudio-Enero-2017>
- Compartamos Banco. (10 de febrero de 2022). *¿Conoces cuál es tu patrimonio personal? Aprende a calcularlo*. [https://www.compartamos.com.mx/compartamos/blog/mujeres-emprendedoras/conoces-cual-es-tu-patrimonio-personal#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20patrimonio%20personal,material%20\(bienes%20muebles%20e%20inmuebles\)](https://www.compartamos.com.mx/compartamos/blog/mujeres-emprendedoras/conoces-cual-es-tu-patrimonio-personal#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20patrimonio%20personal,material%20(bienes%20muebles%20e%20inmuebles))

-
- CON SAR. (2021). *Reforma a la Ley del Seguro Social y a la Ley del SAR*. <https://www.gob.mx/consar/documentos/reforma-a-la-ley-del-seguro-social-y-a-la-ley-del-sar-260975>
- Equipo editorial Etecé. (02 de febrero de 2022). *Patrimonio*. <https://concepto.de/patrimonio/#ixzz7Os6xEzK4>
- Garza, G. (2001). *Funcionamiento y evolución del sistema de pensiones en México, su importancia para el país y sus trabajadores*. Universidad Autónoma de Nuevo León.
- INEGI. (2021). *Estadísticas a propósito del día mundial de la población*. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2021/EAP_POBLAC21.pdf
- Infoisinfo. (2022). *Las 10 mejores Empresas de Valuación en México*. <https://www.infoisinfo.com.mx/busqueda/valuacion>
- IST Inmobiliaria (s. f.). *Patrimonio Personal: ¿Qué es y cómo calcularlo?* <https://blog.istinmobiliaria.com/patrimonio-personal#:~:text=El%20Patrimonio%20Personal%20puede%20definirse,sus%20activos%20financieros%20y%20materiales>
- Konfío. (26 de marzo de 2022). *Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR)*. <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-el-sar/>
- Marco, F. (11 de marzo de 2019). *Garantía crediticia*. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/garantia-crediticia.html>
- Máxima, J. (10 de agosto de 2019). *Bienes muebles e inmuebles*. <https://www.caracteristicas.co/bienes-muebles-e-inmuebles/>

- Real Academia Española. (27 de marzo de 2022). *Diccionario*. <https://dle.rae.es/fondo#ECj8EFo>
- Segob. (2021). *Disposiciones de carácter general aplicables a los retiros programados*. Diario Oficial de la Federación. http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5621651&fecha=18/06/2021
- Sparkassenstiftung Latinoamérica. (2022). <https://sparkassenstiftung-latinoamerica.org/sobrenosotros>
- Sparkassenstiftung für internationale Kooperation. (2018). *Bloque temático 20* (Vol. 20). El Salvador.
- Statista. (2022). *Esperanza de vida al nacer en México de 2008 a 2020*. <https://es.statista.com/estadisticas/1149433/esperanza-de-vida-mexico/>
- Villarreal, H. y Macías, A. (2020). *El sistema de pensiones en México*. Santiago: CEPAL. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45820/1/S2000382_es.pdf
- Villarreal, H. (2017). *Pensiones en México. 100 años de desigualdad*. México: CIEP. <https://pensionesenmexico.ciep.mx/pdf/Pensiones-en-Mexico-100-Anos-de-Desigualdad.pdf>



Carrera
Técnico Superior
Universitario en
**Asesor Financiero
Cooperativo**