



UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

# **Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso Colombiano**

**Lina Marcela Maya Fernández**

Universidad Nacional de Colombia  
Facultad de Minas, Departamento Ingeniería de la Organización  
Medellín, Colombia

2015

# **Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso Colombiano**

**Lina Marcela Maya Fernández**

Trabajo de investigación presentada como requisito parcial para optar al título de:  
**Magister en Ingeniería Administrativa**

Director (a):

Ph.D., Miguel David Rojas López

Universidad Nacional de Colombia  
Facultad de Minas, Departamento Ingeniería de la Organización  
Medellín, Colombia

2015

## **Agradecimientos**

Al doctor Miguel David Rojas por su dedicación y paciencia frente a mis compromisos laborales y académicos, orientación, confianza, apoyo, aportes e ideas sin las cuales no habría sido posible el desarrollo de este trabajo final de maestría.

Adicionalmente, expreso mi agradecimiento a los profesores y compañeros de la maestría que aportaron sus experiencias, valores y conocimientos a mi formación profesional y personal.

Finalmente, agradecer a mi familia y seres queridos por su comprensión en mis largos periodos de ausencia por mis compromisos académicos y laborales.

## Resumen

Planeación financiera personal es un conjunto de actividades requeridas para la definición de objetivos y establecimiento de planes de acción, la satisfacción de las necesidades financieras de un individuo o familia. Los diferentes autores representan el proceso de planeación financiera personal por medio de modelos. Estos presentan desventajas para aplicarlos en el ámbito Colombiano porque han sido creados en países desarrollados, suponen la existencia de una industria de planeación financiera y no existen estudios académicos que los adapten. Para solucionar estas desventajas se propone en esta investigación la definición de un modelo unificador de planeación financiera personal, que agrupe los diferentes elementos que se identifican a partir de los modelos estudiados y que tenga aplicación en el entorno colombiano. Finalmente, se valida el modelo propuesto comparándolo con los modelos identificados y demostrando que sus elementos se integran a estos.

**Palabras clave:** finanzas personales, planeación financiera, educación financiera.

## Abstract

Personal financial planning is a set of activities required for defining goals and establishing action plans for meeting the needs of individuals or families. Different authors represent the personal financial planning process through models. These models have drawbacks for application in the Colombian context. These models have been developed to developed countries; models assume the existence of a financial planning industry and there are no academic works to enable its application in the Colombian environment. To overcome these disadvantages, it is proposed to define a unifying model of personal financial planning, which includes elements of the models that can be applied

in Colombia. The proposed model is validated by comparing with previous models and demonstrating that its elements are appropriately integrated into the model proposed.

**Keywords:** Personal finance, financial planning, financial education.

# Contenido

	Pág.
Resumen.....	IV
Lista de figuras .....	VIII
Lista de tablas .....	IX
Introducción .....	1
<b>1. Marco Teórico .....</b>	<b>4</b>
1.1 Finanzas personales y planeación financiera personal.....	4
1.2 Evolución histórica de la planeación financiera personal .....	6
1.3 Intervinientes en el proceso.....	8
<b>2. Antecedentes de la investigación.....</b>	<b>9</b>
2.1 Modelos existentes de planeación financiera. ....	9
2.1.1 Model of Certified Financial Planner Board of Standards -CFP Board- .	9
2.1.2 Modelo de Chieffe y Rakes (1999).....	11
2.1.3 Modelo de Ruiz y Bergés (2002).....	13
2.1.4 Modelo de Cooper y Worsham (2003). ....	15
2.1.5 Modelo de Gehring (2013). ....	16
2.1.6 Modelo Nissenbaum, Raasch, & Ratner, (2004) .....	18
2.2 Análisis comparativo de los modelos de planeación financiera definidos.....	21
2.3 Áreas de Conocimiento involucradas en la planeación financiera personal....	22
<b>3. Planteamiento del problema .....</b>	<b>26</b>
3.1 Planteamiento del problema.....	26
3.2 Justificación.....	28
3.3 Objetivos .....	28
3.3.1 Objetivo general.....	28
3.3.2 Objetivos específicos .....	29
<b>4. Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso Colombiano .....</b>	<b>30</b>
4.1 El modelo .....	30
4.2 Descripción .....	32
4.3 Aplicación.....	39
4.3.1 Definición del Sistema Financiero.....	39
4.3.2 Conformación del Sistema Financiero Colombiano.....	40
4.3.2.1 Establecimientos de crédito: .....	42
4.3.2.2 Sociedades de servicios financieros .....	44

---

4.3.2.3	Otras instituciones financieras:.....	47
4.3.2.4	Proveedores de infraestructura: .....	49
4.3.2.5	Entidades de regulación y supervisión del mercado.....	52
4.3.3	Sistema Financiero Colombiano y Planeación Financiera Personal. ...	54
<b>5.</b>	<b>Validación del modelo propuesto .....</b>	<b>58</b>
5.1	<i>Model of Certified Financial Planner Board of Standar (CFP Board)</i> .....	58
5.2	Modelo de Chieffe y Rakes (1999).....	59
5.3	Modelo de Ruiz y Bergés (2002).....	60
5.4	Modelo de Cooper y Worsham (2003). .....	61
5.5	Modelo de Gehring (2013). .....	62
5.6	Modelo Nissenbaum, Raasch & Ratner, (2004). .....	63
<b>6.</b>	<b>Conclusiones y recomendaciones.....</b>	<b>65</b>
	Conclusiones.....	65
	Recomendaciones.....	66
	<b>Bibliografía .....</b>	<b>68</b>

## Lista de figuras

	<b>Pág.</b>
<b>Figura 2-1:</b> Modelo CFP Board .....	10
<b>Figura 2-2:</b> Modelo Chieffe y Rakes (1999).....	12
<b>Figura 2-3:</b> Modelo Gestión Integral de las finanzas familiares de Ruiz & Bergés, (2002) .....	14
<b>Figura 2-4:</b> El proceso de planeación financiera Cooper & Worsham, (2003).....	16
<b>Figura 2-5:</b> El proceso de planeación financiera Gehring, (2013).....	17
<b>Figura 2-6:</b> El proceso de planeación financiera Nissenbaum, Raasch, & Ratner. (2004) .....	20
<b>Figura 4-1:</b> Modelo Propuesto para la planeación financiera personal aplicado al caso Colombiano.....	31
<b>Figura 4-2:</b> Esquema estructura del Sistema Financiero Colombiano. ....	41
<b>Figura 5-1:</b> Comparación con el Modelo Certified Financial Planner Board of Standards. .....	59
<b>Figura 5-2:</b> Comparación con el Modelo de Chieffe y Rakes.....	60
<b>Figura 5-3:</b> Comparación con el Modelo de Ruiz y Bergés.....	61
<b>Figura 5-4:</b> Comparación con el Modelo de Cooper y Worsham. ....	62
<b>Figura 5-5:</b> Comparación con el Modelo de Gehring. ....	63
<b>Figura 5-6:</b> Comparación con el Modelo Nissenbaum, Raasch, & Ratner .....	64



## Lista de tablas

	<b>Pág.</b>
<b>Tabla 1-1:</b> Definiciones finanzas personales.....	4
<b>Tabla 1-2:</b> Definiciones planeación financiera personal .....	5
<b>Tabla 2-1:</b> Análisis comparativo modelos descritos.....	22
<b>Tabla 2-2:</b> Matriz de componentes de la planeación financiera personal. ....	25
<b>Tabla 4-1:</b> Tipo de información a recopilar .....	34
<b>Tabla 4-2:</b> Cinco principios de la fijación de objetivos .....	36
<b>Tabla 4-3:</b> Productos financieros versus establecimiento de crédito. ....	43
<b>Tabla 4-4:</b> Principales ramos de seguros.....	49
<b>Tabla 4-5:</b> Matriz de integración entre los componentes de la planeación financiera personal y entidades del sistema financiero Colombiano. ....	57



# Introducción

En el lenguaje cotidiano las finanzas personales -FP- y planeación financiera personal – PFP- son concepto similares, generalmente no se diferencian. Por FP se entiende como un conjunto de conceptos, herramientas y habilidades requeridas para solucionar problemas y tomar decisiones financieras personales. Mientras que planeación financiera personal es un concepto dinámico, que hace referencia a un conjunto de actividades requeridas para la definición de objetivos y establecimiento de planes de acción, para la satisfacción de las necesidades financieras presentes y futuras de un individuo o familia, o para el mejoramiento de las posibilidades financieras. Así, las FP corresponde al marco de referencia conceptual requerido para ejecutar PFP como proceso dinámico y continuo.

La planeación financiera personal surge de la necesidad de los individuos de hacer el adecuado manejo de los recursos (Altfest, 2004), en un ambiente cada vez más complejo, donde la proliferación de productos financieros y la inestabilidad de la economía global, hacen que las decisiones financieras sean cada vez más complejas y las personas se vean enfrentadas a desafíos mayores. Por esta razón, en la última década se incrementó la aplicación de habilidades financieras en el ámbito personal. (Taft *et al.*, 2013).

La planeación financiera personal tiene avances en los últimos 25 a 30 años, especialmente en Estados Unidos, donde existe una industria de servicios financieros, asociaciones de profesionales, entidades que definen estándares para la aplicación de la planeación financiera personal y la certificación de los profesionales en esta disciplina, para garantizar el bienestar del público en general. Para la aplicación de la planeación financiera personal se presentan diversos modelos que muestran el mecanismo de operación.

El modelo de *Certified Financial Planner Board of Standards*, define la planeación financiera como el proceso conjunto entre la persona y el profesional denominado

planeador financiero, quien guía el análisis, planeación y ejecución del plan financiero. Los investigadores Chieffe y Rakes (1999) incorporan el tiempo y la naturaleza esperada de los eventos, planteando que el modelo tiene aplicación por la persona sin necesidad de un planeador financiero profesional.

El modelo de Ruiz y Bergés (2002) establece la planeación financiera como el proceso utilizado para la gestión integral de la riqueza familiar, donde interactúan diferentes disciplinas en función de la posición patrimonial y las necesidades de las familias.

El Modelo de Cooper y Worsham (2003) define la planeación financiera como el proceso para establecer los objetivos financieros de las personas y como conseguirlos, con o sin la ayuda del planeador financiero.

Gehring (2013) define la planeación financiera como el modelo de toma de decisiones integrado por 4 factores, donde el análisis financiero es uno de ellos, mientras los demás factores hacen referencia al entendimiento del comportamiento de las personas con relación al manejo del dinero, las emociones y el impacto de las decisiones financieras en el bienestar general.

El modelo Nissenbaum, Raasch, & Ratner, (2004) establece seis pasos, inicialmente el análisis de la posición financiera, la creación de un plan, su ejecución y finalmente la revisión del proceso. Hacer énfasis en el análisis detallado de la posición financiera personal, la creación del presupuesto, y mantener registros simples de la actividad financiera.

Estos modelos presentan desventajas para aplicarlos en el ámbito Colombiano porque son definidos en países desarrollados, supone la existencia de una industria de planeación financiera, asumen una educación financiera suficiente por parte de las personas y diversidad de conceptos.

Esta investigación propone construir un modelo de planeación financiera personal con características definidas para aplicarlo al contexto colombiano, permitiendo tener un marco de referencia desarrollado en FP y fomentando la educación financiera en el común de las personas. El modelo propuesto se construye con base en los modelos

estudiados anteriormente, cuya estructura sirve como marco para la construcción y validación del mismo.

Esta investigación se estructura de la siguiente forma: En el capítulo 1 se presentan los conceptos para entender el objeto de estudio, entre los que se encuentran finanzas personales, planeación financiera personal, evolución histórica de la planeación financiera personal y los intervinientes en el proceso. En el capítulo 2 se describen los modelos de planeación financiera identificados en la revisión bibliográfica, donde se analizan y evalúan a partir de forma y contenido identificando elementos comunes, diferenciadores y los vacíos. Adicionalmente, se describen las áreas de conocimiento involucradas en la planeación financiera personal. En el capítulo 3 se expone el planteamiento del problema, la justificación y los objetivos a cumplir. En el capítulo 4 se construye y describe el modelo propuesto a partir de los principales hallazgos. Se muestra el entorno de aplicación del modelo propuesto y se establece la relación existente entre las entidades que conforman el sistema financiero colombiano y las áreas de conocimiento descritas que se involucran en la planeación financiera. Posteriormente, en el capítulo 5 el modelo propuesto se valida mediante la comparación con los modelos estudiados. Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones a desarrollar sobre la planeación financiera personal.

# 1. Marco Teórico

## 1.1 Finanzas personales y planeación financiera personal

Con el propósito de contextualizar el objeto de estudio se presentan diferentes definiciones de FP y PFP, evidenciando que son conceptos estrechamente relacionados y los límites no están definidos.

**Tabla 1-1:** Definiciones finanzas personales

AUTOR	DEFINICIÓN
Jacob, Hudson, & Bush, (2000)	Conceptos, habilidades, prácticas, reglas, normas e información para realizar actividades financieras. El término financieras involucra un amplio rango de actividades diarias asociadas al manejo de fondos, como el control de las tarjetas de crédito, preparación del presupuesto, compra de seguros e inversiones.
Schuchardt <i>et al.</i> , (2007)	Profesión interdisciplinaria, donde se aplican conceptos: financieros, de gestión de recursos, de educación de los consumidores, sociología y psicología de la toma de decisiones para entender las formas como los individuos y las familias adquieren, desarrollan y asignan los recursos monetarios para cubrir sus necesidades financieras presentes y futuras.
Struwig & Plaatjes, (2007)	Conjunto de actividades, que incluyen planear, tomar de decisiones, organizar, y control de la asignación de los ingresos y la acumulación de riqueza por un individuo o familia, con el propósito de alcanzar los objetivos financieros implícitos o explícitos de manera eficiente y eficaz.
Remund, (2010)	Es la habilidad personal para entender y usar conceptos financieros
Huston, (2010)	Es la conciencia y el conocimiento de los instrumentos financieros y su aplicación en los negocios y en la vida personal.
Taft <i>et al.</i> , (2013)	La habilidad de balancear una cuenta bancaria, preparar un presupuesto, ahorrar para el futuro y aprender estrategias para administrar la deuda.

Fuente: Elaboración propia.

En las definiciones de FP se extraen los elementos comunes, que hacen referencia a: conocimientos, conceptos, habilidades, prácticas, reglas, normas, información, conjunto de actividades y conciencia, necesarios para: solución de problemas financieros, manejo de productos financieros, adquisición, desarrollo y asignación de recursos monetarios para cubrir las necesidades financieras, toma de decisiones, y acumulación de riqueza.

Se define FP como: **conjunto de conceptos, herramientas y habilidades requeridas para solucionar problemas y tomar decisiones financieras.**

**Tabla 1-2:** Definiciones planeación financiera personal

AUTOR	DEFINICIÓN
(CFP, n.d.)	Proceso que determina cómo el individuo cumple los objetivos de vida a través de la adecuada gestión de los recursos financieros.
Swart, (2004)	Proceso de gestión del hogar individual que incluye la planificación, organización, dirección y control de los asuntos financieros de la familia.
Ruiz & Bergés, (2002)	Conjunto de decisiones realizadas a lo largo del ciclo vital de una unidad familiar con el objetivo de dar respuesta a sus necesidades financieras presentes y futuras.
Cooper & Worsham, (2003)	Proceso que busca determinar los objetivos financieros de los clientes y proporcionar un plan para alcanzar los objetivos.
Altfest, (2004)	Método de preparación familiar para afrontar las futuras necesidades financieras de forma eficiente.
Gitman & Joehn, (2008)	Proceso que ayuda a las personas a definir los objetivos financieros y a desarrollar las estrategias apropiadas para alcanzarlos.
Warschauer, (2010)	Proceso que tiene en cuenta la personalidad del cliente, su posición financiera, el medio ambiente socio económico y jurídico, para la adopción de estrategias y el uso de herramientas financieras para la consecución de los objetivos financieros del cliente.
Gehring, (2013)	Profesión que ayuda a las personas a tomar buenas decisiones.

Fuente: Elaboración propia.

En estas definiciones se identifican elementos comunes que la describen como: método, proceso, conjunto de acciones y profesión; para que las familias o personas definan y alcancen sus objetivos financieros presentes y futuros. En adelante la definición de PFP que se utilizara es: **Conjunto de actividades requeridas para la definición de**

**objetivos y establecimiento de planes de acción, permitiendo satisfacer las necesidades financieras presentes y futuras del individuo o la familia para el mejoramiento de las posibilidades financieras**

Las FP hacen referencia al marco conceptual requerido para ejecutar la PFP como proceso dinámico y continuo.

## **1.2 Evolución histórica de la planeación financiera personal**

El surgimiento de la PFP en forma rudimentaria se sitúa desde que las personas tuvieron diferentes alternativas para gestionar los recursos. Sin embargo, estaba reservada para personas acaudaladas, quienes tenían a disposición profesionales en diferentes áreas, como contadores, banqueros, corredores de seguros, entre otros.

Con el crecimiento del nivel de vida en Estados Unidos después de la segunda guerra mundial, la complejidad de los instrumentos financieros e impositivos, el uso de nuevas tecnologías como los computadores, crearon un ambiente que condujo al desarrollo de la PFP en la clase media. (Altfest, 2004)

La práctica de asesores financieros apareció por primera vez en Estados Unidos a finales de los años sesenta. Este movimiento de planeación financiera creció rápidamente durante dicha década, periodo de tiempo caracterizado por la tendencia de precios y tasas de interés al alza y alto nivel impositivo; donde los americanos clamaron por ayuda, generando un crecimiento explosivo del movimiento de planeación financiera.

Para mediados de los ochenta la turbulencia económica empezó a ceder y una reforma tributaria cambio el panorama, algunos de los llamados planeadores financieros desaparecieron del mercado. En los noventa, la profesión de planeadores financieros ganó estabilidad y madures. (Cooper & Worsham, 2003)

El campo de la planeación financiera se transforma. La primera etapa se denomina "*maverick era*", son los profesionales independientes que formaron las raíces de la profesión en los años setenta. Los cuales fundaron las primeras compañías que proveían



asesorías financieras sin estar involucrados a una línea de productos específica, en lugar de eso incluían en las asesorías una amplia gama de productos e instituciones financieras, como seguros, acciones, bonos, cuentas bancarias entre otras. Estos primeros profesionales fueron autodidactas, inicialmente con los conocimientos adquiridos en sus trabajos previos, algunos de ellos poseían estudios en negocios haciendo hincapié en la toma de decisiones corporativas, pero la mayoría no tenía educación específica en PFP.

Los “*maverick*” fundaron la primera escuela para enseñar planeación financiera personal, “*The College For Financial Planning*”. y las organizaciones que hoy en día se conocen como “*Financial Planning Association –FPA-*” y “*Certified Financial Planner Board of Standards Inc -CFP Board-*”, cuyo propósito es emitir certificaciones de calidad a los individuos que ofrecen servicios de planeación financiera y definir estándares para proteger los intereses del público. Los “*maverick*” continúan existiendo con la misma actitud de independencia y usualmente en pequeñas empresas de planeación financiera.

Los planeadores de la era de “*maverick*” se convirtieron en planeadores por honorarios y formaron la organización conocida como “*National Association for Personal Financial Advisors –NAPFA-*” en 1983, con el propósito de promover el tipo de planificación financiera que permite redimir el conflicto de intereses entre la asesoría financiera y la venta de productos específicos, estableciendo el proceso de planificación para la venta cruzada de productos financieros. Así, varios bancos y compañías de seguros se ajustaron a este modelo. Algunos hicieron de la planificación la pieza central de la línea de productos, marcando el comienzo “*marketing era*” de la planeación financiera, la cual continúa hasta hoy.

En 1985 surge la etapa denominada “*professional era*”, con la creación de la organización “*Certified Financial Planner Board of Standards -CFP Board-*”, que busca la protección del público, por medio de la promoción de la evaluación y certificación de la calidad, competencias y objetividad de los asesores financieros, sin basarse en la reputación de la entidad financiera, sino en la calidad de los profesionales acreditados. En 1987, *CFP Board* dirigió su primer trabajo para evaluar el desempeño de los profesionales en planeación financiera, centrando el análisis en el conocimiento, como elemento esencial en cualquier profesión.

Las tres *eras* de planeación financiera existen en la actualidad: los independientes “*maverick*”, los que trabajan en instituciones financieras usando el proceso de planeación para impulsar la venta de productos “*marketing era*”, y los “*professionals*” que ejercer de manera independiente o vinculados a una institución financiera. (Warschauer, 2002)

### 1.3 Intervinientes en el proceso

La PFP como conjunto de actividades requiere establecer las partes involucradas en la ejecución del proceso, así:

- **Persona:** Individuo (CFP, n.d.), unidad familiar (Ruiz & Bergés, 2002), hogar individual (Swart, 2004) o cliente (Cooper & Worsham, 2003) que requiere satisfacer necesidades financieras.
- **Instituciones financieras:** Son entidades que ofrecen productos y servicios financieros quienes instrumentan las acciones del plan financiero.
- **Planeador financiero:** Es la persona que prepara planes financieros para los clientes, incluyendo aspectos como: ahorro, inversión, seguros, impuestos, jubilación, entre otros. (U.S. Securities and Exchange Commission, 2014). El desarrollo e implementación del proceso de PF se realizar con o sin la asistencia de este tipo de servicios.

## **2. Antecedentes de la investigación**

Se describió el concepto de FP, PFP, y se realizó una breve reseña de la evolución histórica de la PFP. En esta sección se presenta los modelos de PF existentes referenciados en la revisión bibliográfica, con el objetivo de identificar, generalizar y esquematizar los componentes. Adicionalmente, se representa los componentes o áreas del conocimiento que se integran en la ejecución de un modelo de PF.

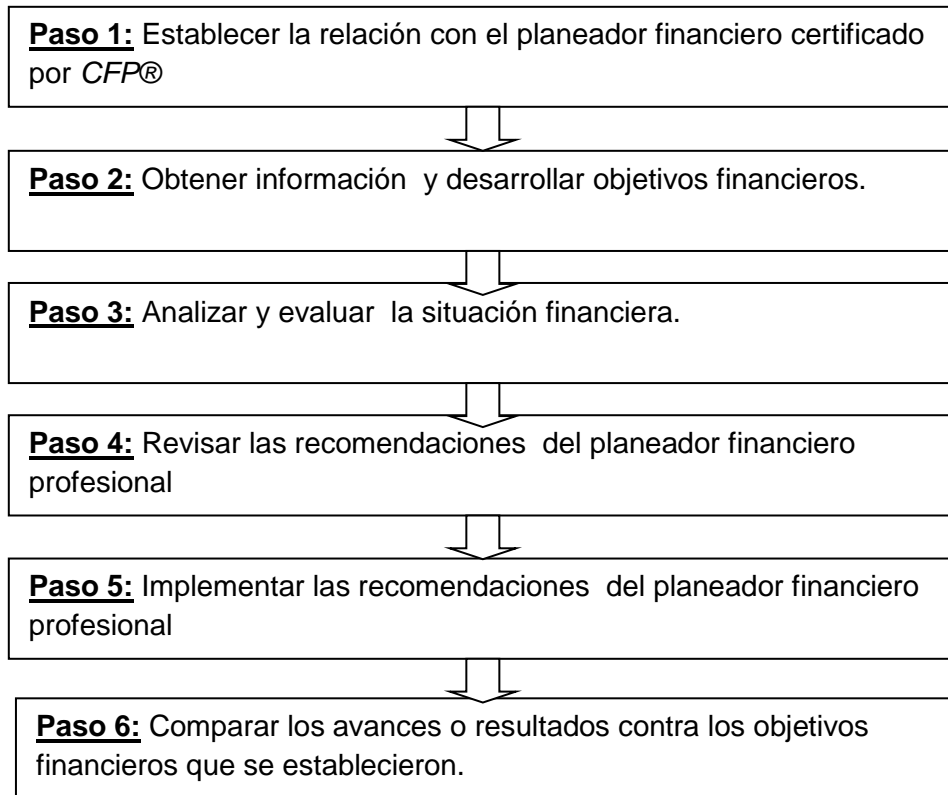
### **2.1 Modelos existentes de planeación financiera.**

#### **2.1.1 Model of Certified Financial Planner Board of Standards - CFP Board-**

La figura 2-1 esquematiza el proceso definido por *CFP Board* para la creación de un plan financiero personal. La implementación considera tres aspectos básicos: (1) Análisis de la situación personal actual. (2) Definición de objetivos. (3) Medición durante el proceso.

La ejecución de este proceso implica siempre la existencia de una relación entre un planeador financiero profesional y el cliente, este último es la persona interesada en definir y ejecutar un plan financiero. Este requerimiento limita su aplicación porque las personas siempre requerirán contratar los servicios profesionales de un tercero. En este modelo, no se especifica qué tipo de necesidades financieras tiene una persona y que alternativas existen para satisfacer dichas necesidades.

En el primer momento (paso 1) el planeador financiero profesional, certificado por *CFP Board*, explica a la persona cuales son los servicios ofrecidos, las responsabilidades y el costo de los mismos, determinando por cuánto tiempo durará los servicios y cómo será el proceso en la toma de decisiones.

**Figura 2-1:** Modelo CFP Board

La segunda etapa tiene tres propósitos: (1) solicitar información y documentación sobre la posición financiera actual de la persona. (2) Definir los objetivos financieros y tiempos para su obtención. (3) Finalmente, establecer el nivel de riesgo financiero que está dispuesto a asumir la persona.

En la tercera instancia el planeador financiero considera todos los aspectos financieros de la persona y establece las necesidades para el logro de los objetivos. Dependiendo de los servicios contratados, será el tipo de análisis que él realice, podrá analizar los activos, pasivos, flujo de caja, cobertura de seguros actuales, estrategias de inversión y de tributación.

En la cuarta etapa el planeador financiero expone y explica las recomendaciones para que la persona tenga la suficiente ilustración para tomar decisiones. Por su parte el planeador escucha las inquietudes o preocupaciones y ajusta las recomendaciones.

La quinta etapa tiene como propósito acordar la ejecución de las recomendaciones. En esta instancia el planeador financiero profesional puede ejecutarlas por sí mismo, servir como entrenador para que la persona las ejecute por su cuenta, o coordinar el proceso entre la persona y otros profesionales, como: abogados, agentes de bolsa, corredores de seguros, entre otros.

En la última etapa, se establece quien supervisa el proceso para asegurar su ejecución. En el caso que sea el planeador financiero este revisara con cierta periodicidad la ejecución y realizara los ajustes requeridos.

### **2.1.2 Modelo de Chieffe y Rakes (1999).**

Es creado para aplicar por cualquier persona, por planeadores financieros o estudiantes. El modelo integra la mayoría de los elementos que tradicionalmente son cubiertos en la planeación financiera y las FP, en la figura 2-2 se esquematiza el modelo.

El modelo de Chieffe y Rakes incorpora dos elementos fundamentales en el proceso de planeación financiera que son el tiempo y la naturaleza de los eventos financieros. Adicionalmente, describe el tipo de acciones a implementar durante el desarrollo de la PFP.

El primer elemento considerado es el **tiempo**, porque algunos eventos financieros tienen lugar en el presente y otros son esperados en el futuro. La longitud del presente se establece por la planeación del flujo de caja de los ingresos de la persona o por la facilidad de pronosticar, entre uno a dos años. El futuro se determina en función de los objetivos de mediano o largo plazo del individuo.

El segundo elemento que plantea el modelo de Chieffe & Rakes es la **predictibilidad** del evento. Algunos eventos financieros, en la vida de la persona, se conocen con cierta exactitud, mientras que otros no pueden ser previstos, se prevén con una apropiada planeación.

**Figura 2-2:** Modelo Chieffe y Rakes (1999).

	<b>PRESENTE</b>	<b>FUTURO</b>
<b>Eventos financieros previstos</b>	<u>Administración del dinero</u>  Presupuesto: Ingresos Gastos de manutención Ahorros Créditos  Planeación tributaria Deducciones Impuestos	<u>Invirtiendo por lo objetivos</u>  Planeación de las inversiones Acciones y Bonos Fondos mutuos Propiedad raíz  Planeación de la jubilación Fondo de pensiones Pensiones voluntarias
<b>Eventos financieros no previstos</b>	<u>Planeación de emergencias</u>  Administración del riesgo Fondo de emergencias Líneas de Crédito  Seguros Propiedad Salud Endeudamiento	<u>Planeación de la transferencia</u>  Planeación de la sucesión Testamentos Planeación fiscal Fideicomisos Seguros de vida Acuerdos comerciales Planes de caridad

El modelo de Chieffe y Rakes define cuatro tipos de acciones a desarrollar, de acuerdo a la combinación de las variables de tiempo y la naturaleza de los eventos, así:

- **Administración del dinero:** Está relacionada con los eventos predecibles que enfrenta la persona en el corto plazo, como la administración del flujo de caja y planeación tributaria. La administración del dinero es una tarea que toma mayor relevancia en aquellas personas que están iniciando su vida laboral o aquellas que cuya situación recientemente cambio por eventos como: divorcios, matrimonios, nacimientos, entre otros. Se ajusta y administra el menor o mayor flujo de ingresos y/o gastos.
- **Invirtiendo para los objetivos financieros:** Esta acción consiste principalmente en listar, evaluar y priorizar los objetivos financieros predecibles de la persona en el mediano y largo plazo. La evaluación y priorización se hace con el valor presente del costo del objetivo, el tiempo estimado requerido para alcanzarlo y el grado de riesgo

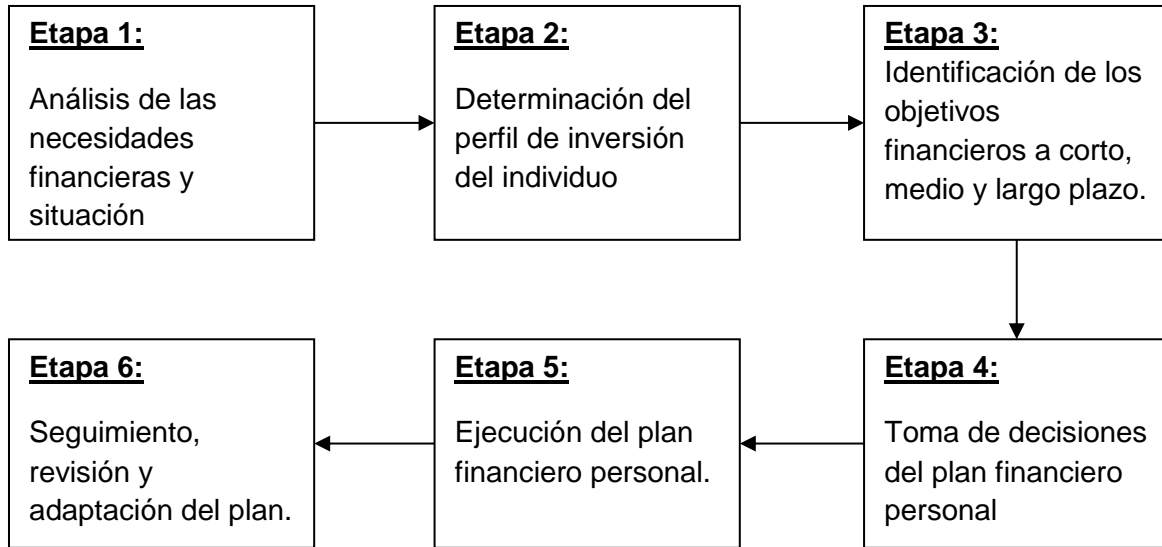
que la persona está dispuesta a asumir. Los recursos que se dispongan para alcanzar los objetivos seleccionados requieren ser considerados en la administración del efectivo. Adicionalmente, se definen las alternativas de inversión más apropiadas para la disposición de los recursos, de acuerdo a la aversión al riesgo, el horizonte de tiempo y el ciclo de vida de la persona.

- **Planeación de emergencias:** esta acción involucra la previsión financiera de eventos inesperados, por medio de la constitución de un fondo de emergencias o la disposición de una línea de crédito de libre inversión. Dentro de esta actividad se incluye la adquisición y el conocimiento de coberturas de seguros, que respalda eventos inesperados relacionados con salud, propiedad, responsabilidad con terceros, entre otras. Nuevamente, los recursos requeridos para la ejecución del plan de emergencias, se incluyen en la administración del efectivo.
- **Planeación de la sucesión y eventos donde el tiempo de ejecución no son conocidos:** en esta categoría se involucra actividades relacionadas con los planes de sucesión del patrimonio, continuidad de negocios, seguros de vida, creación de fideicomisos para el cuidado de los dependientes, venta de activos y técnicas para minimizar el pago de impuestos. La disposición de recursos para estas actividades aumentará en la medida que se acumule riqueza o se tenga personas dependientes.

### 2.1.3 Modelo de Ruiz y Bergés (2002).

El modelo propuesto por Ruiz & Bergés (2002) establece que la gestión integral de la riqueza de las familias comprende diferentes elementos que se relacionan entre sí, en función de la posición patrimonial y las necesidades de las familias. Este modelo considera que es necesario integrar: (1) El conjunto de decisiones realizadas por una unidad familiar para satisfacer las necesidades presentes y futuras. (2) Planificación de la sucesión para la transmisión de riqueza entre diferentes generaciones y fiscalmente eficiente. (3) La gestión de inversiones, considera la selección de las estrategias de adecuada al perfil de riesgo de cada individuo.

La figura 2-3 representa el proceso de planificación definido por Ruiz y Bergés, el cual comprende una serie de etapas que interactúan entre sí para gestionar de forma ordenada y dinámica en el tiempo la gestión integral de las finanzas familiares.

**Figura 2-3:** Modelo Gestión Integral de las finanzas familiares de Ruiz & Bergés, (2002)

La primera etapa busca determinar cuáles son las necesidades financieras actuales y prever el momento y la magnitud de las futuras. Dichas necesidades se pueden sintetizar en: consumo, inversión, previsión, ahorro y protección.

En la segunda etapa, consiste en clasificar las personas en función de las necesidades descritas en la fase anterior y el momento de vida. El modelo establece tres tipos de individuos que tienen características propias, en relación al horizonte de tiempo, objetivo de inversión, perfil de riesgo y productos recomendados, así:

- **Personas en fase de acumulación:** individuos jóvenes, horizonte de inversión de largo plazo, poca aversión al riesgo, ingresos comprometidos en gastos importantes (vivienda, educación, hijos entre otros), la tributación no preocupa, amplia cultura financiera sin experiencia.
- **Personas en fase de consolidación:** Mediana edad, el horizonte de inversión largo plazo, perfil de riesgo más moderado, ingresos altos generados por el empleo y la rentabilidad del patrimonio, los impuestos importan porque se tiende a tributar alto.
- **Personas en fase de protección:** Edad de jubilación, horizonte de inversión es corto, la cartera de inversión genera rendimientos mínimos para completar la pensión de jubilación, personas conservadoras con poca tolerancia a la pérdida de capital y la gestión tributaria pasa a segundo plano.



El propósito de la tercera etapa es definir y priorizar los objetivos, identificar la compatibilidad de estos, establecer cuales son de corto y largo plazo, las estrategias apropiadas, determinar el patrimonio neto requerido y el nivel de ahorro necesario.

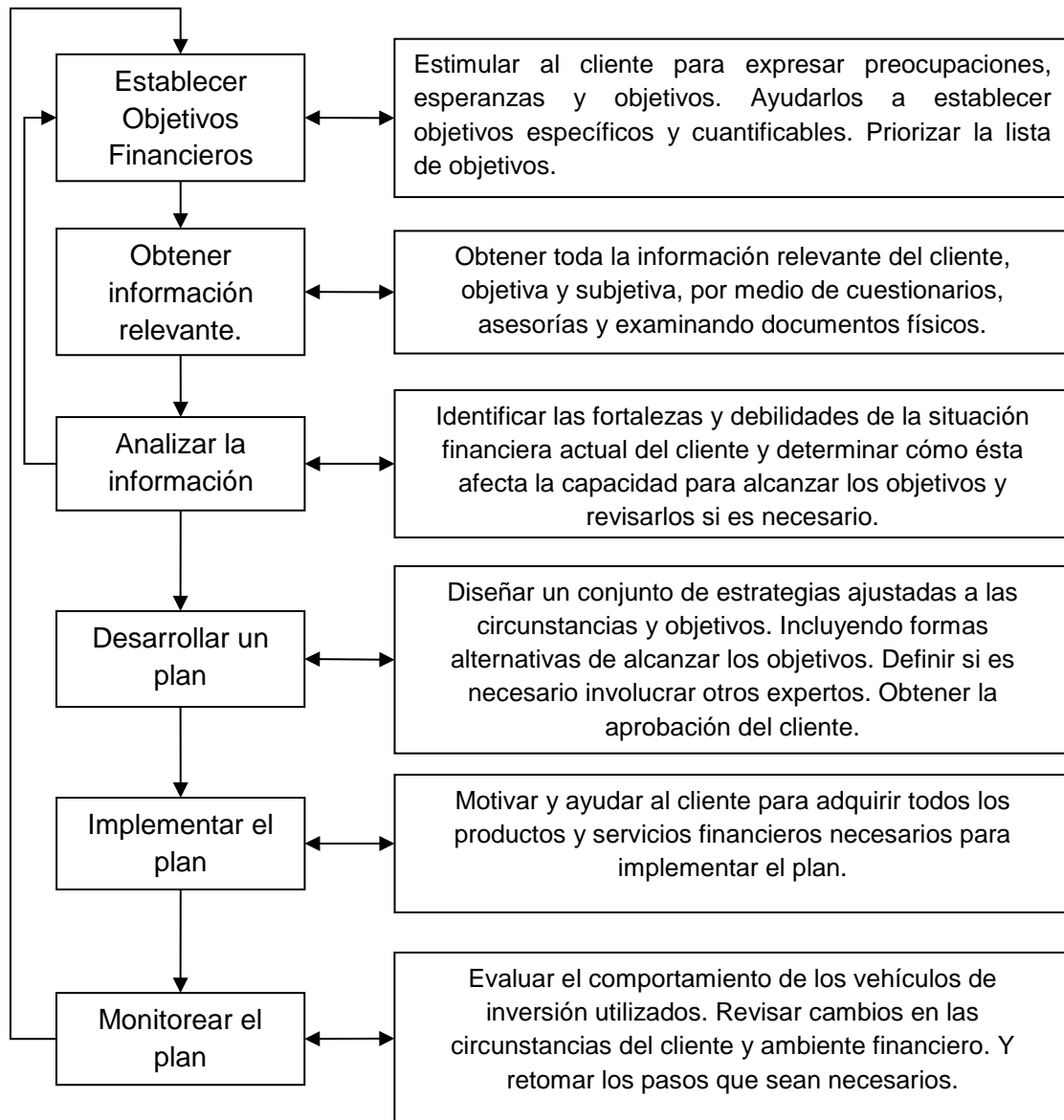
La cuarta etapa busca definir la combinación óptima entre activos y pasivos financieros, permitiendo alcanzar los objetivos propuestos. La determinación de esta combinación óptima exige la aplicación rigurosa de conceptos básicos de FP, como: la constitución de un fondo de emergencia para hacer frente a eventualidades, el horizonte de inversión que determina la rentabilidad de las inversiones, relación riesgo rentabilidad, principio de diversificación, y optimización fiscal.

En la quinta etapa se ejecuta la estrategia definida por medio de canales e instituciones financieras disponibles que mejor se ajusten a las necesidades y tipo de las personas.

Finalmente, la sexta etapa, consiste en un riguroso seguimiento y revisión, permitiendo determinar si con las estrategias adoptadas cumple o no los objetivos definidos. En caso negativo, implica una redefinición dinámica de estrategias para evitar cambios desfavorables en el patrimonio de la persona. Es necesario definir los recursos que se cuentan para realizar dicho seguimiento y la periodicidad.

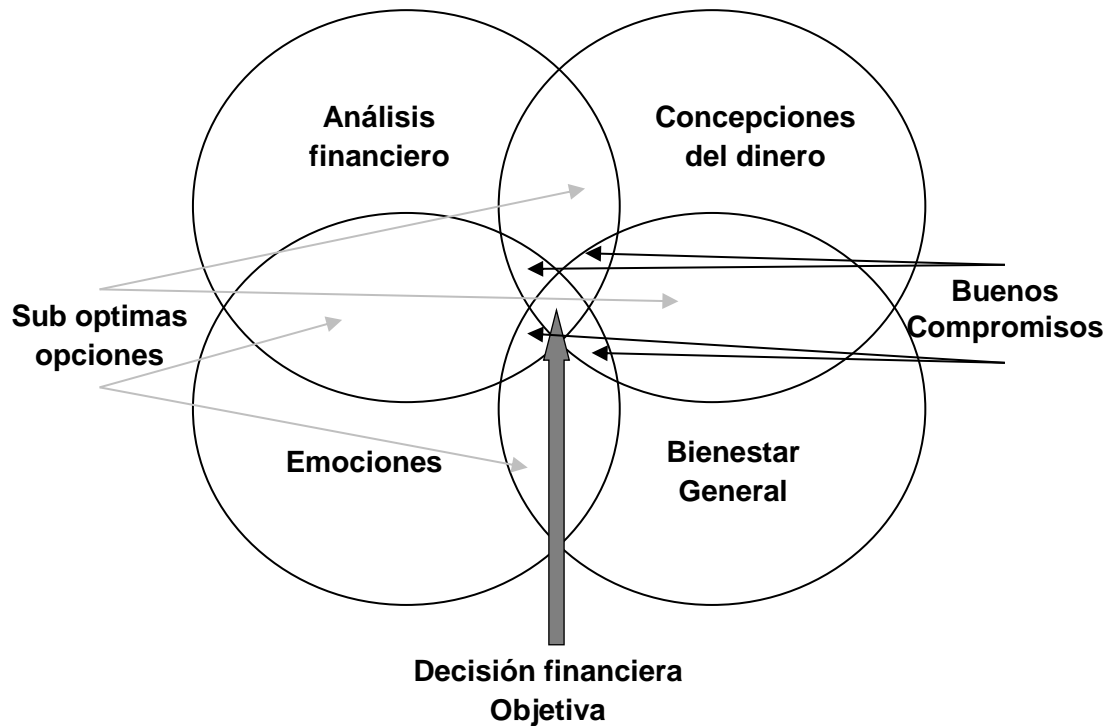
#### **2.1.4 Modelo de Cooper y Worsham (2003).**

Cooper y Worsham definen la PF como el proceso que busca determinar los objetivos financieros del cliente y proporcionar un plan para alcanzarlos, el proceso de planeación financiero consta de 6 pasos como se ilustra en la figura 2-4.

**Figura 2-4:** El proceso de planeación financiera Cooper & Worsham, (2003)

### 2.1.5 Modelo de Gehring (2013).

Gehring define que la planeación financiera es una profesión que ayuda a las personas a tomar decisiones financieras pertinentes. La autora considera que el proceso de planeación financiera se describe mediante un modelo de decisión conformado por cuatro factores que interactúan entre sí y considerados todos en conjunto, el cual es representado en la Figura 2-5.

**Figura 2-5:** El proceso de planeación financiera Gehring, (2013)

El análisis financiero es el primer factor que conforma este modelo, representa el área desarrollada en los modelos tradicionales de planeación financiera. Generalmente, las decisiones financieras se basan en el criterio de costo - beneficio, sin embargo para este modelo dicho análisis es solo una parte del proceso.

El segundo factor hace referencia a la inclusión de supuestos, mitos e ideas preconcebidas sobre el dinero que tiene la persona. Estas creencias pueden impactar, positiva o negativamente, y como una persona toma decisiones financieras, por ejemplo: si una persona tiene interiorizada la idea “un centavo ahorrado es un centavo ganado”, seguramente signifique que dicha persona está convencida de los resultados y beneficios del ahorro oportuno y frecuente. En contrataste, una persona que tenga la creencia que “el amor al dinero es la raíz de todos los males”, será difícil que entienda los beneficios del ahorro y la riqueza. Por tanto, este tipo de ideas deben ser consideradas en un modelo de toma de decisiones financieras.

El tercer factor que expone este modelo son las emociones que experimenta una persona porque no siempre se actúa de manera racional en las decisiones económicas. Se deriva que en la PF es importante reconocer el impacto de las emociones en el proceso de decisión y minimizar el impacto negativo que dichas emociones generan en la gestión financiera. Adicionalmente, se requiere explorar que significan esas emociones para la persona porque en la mayoría de los casos reflejan cosas importantes, que se desean alcanzar y requieren ser incluidas en el proceso de planeación.

El cuarto factor hace referencia a la necesidad de medir el impacto de las decisiones financieras en el bienestar general de la persona. Este factor se considera el más controversial. El bienestar general es un concepto más amplio que el bienestar económico, implica considerar aspectos como: la evolución de la vida, salud física y emocional, comportamientos saludables, ambiente laboral y acceso a las necesidades básicas. Este factor considera que si una decisión mejora únicamente el bienestar financiero, afectando el bienestar general, existe una alta probabilidad que la decisión impacte negativamente la vida de la persona, en este caso, no se considera como una decisión financiera adecuada. El reto radica en dar un paso adelante del análisis financiero para considerar el impacto que una decisión puede tener la vida.

### **2.1.6 Modelo Nissenbaum, Raasch, & Ratner, (2004)**

El modelo de planeación financiera propuesto por estos autores, consta de siete pasos que permite a la persona hacerse cargo de las finanzas, la figura 2-6 esquematiza este modelo.

El primer paso describe la necesidad de identificar y medir la posición financiera actual de la persona, a partir del análisis del patrimonio neto y del flujo de caja, siendo el punto inicial para la medición del progreso hacia la consecución de los objetivos.

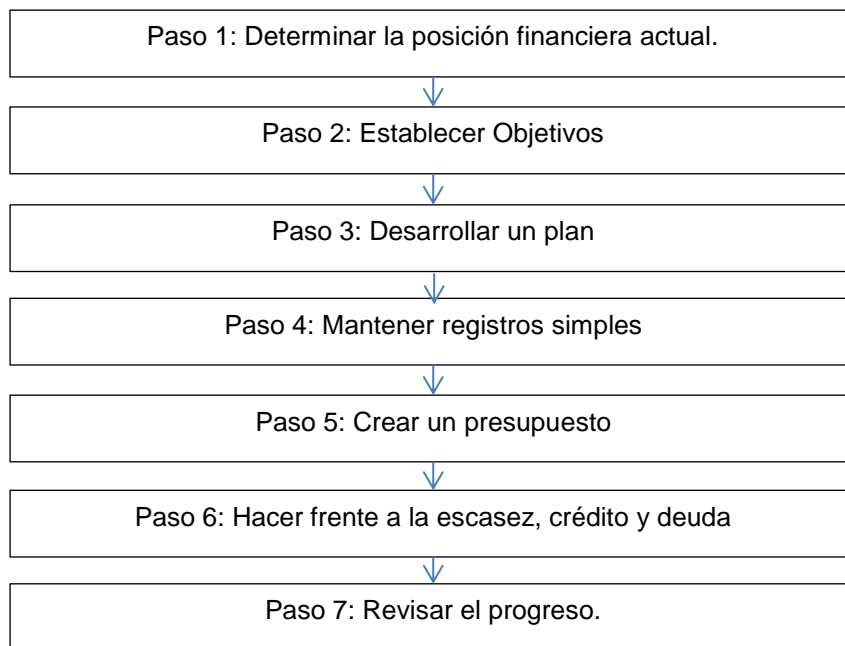
El patrimonio neto es la resta de los activos y pasivos de la persona. Los tres resultados posibles son: (1) los activos mayor a los pasivos, lo que representa la tenencia de un patrimonio neto; (2) los activos igual a los pasivos ó (3) que los activos sean inferiores a los pasivos. Los últimos dos casos son una posición financiera débil y delicada, donde el esfuerzo en la planeación financiera es mayor.

El análisis del flujo de caja permite establecer la capacidad de ahorro de la persona, dimensionar su nivel de vida, indicar si está viviendo dentro sus medios o más allá de ellos e identificar potenciales problemas. El primer punto, es el nivel actual de gastos y la capacidad de pago de los mismos. La identificación de los gastos incluye los regulares e irregulares, para compararlos con los ingresos, que permita tener la idea general de donde provienen los ingresos y como están dispuestos.

El segundo paso, es un ejercicio de prospectiva para visualizar a donde se quiere llegar en términos financieros, para definir los objetivos. En este punto es necesario establecer que enfoque se le dará al proceso de planeación financiera, es decir, un enfoque integral del futuro que cubra la mayor parte de los aspectos financieros de la persona, o un enfoque específico, que implica centrar el análisis en temas, como: planear la jubilación, educación de los hijos o gestión tributaria. Ambos enfoques son válidos, solo sugieren diferente proceso de planeación.

El modelo Nissenbaum, Raasch, & Ratner (2004) es desarrollado bajo el enfoque específico, porque el conjunto de la planeación por evento conforman un plan integral. Esta orientación permite evaluar con facilidad la situación financiera actual, establecer los eventos relevantes que tendrán lugar en el corto plazo, definir objetivos y acciones requeridas para hacer frente a dichos eventos. El entregable de este segundo paso es el listado de los objetivos priorizados, para claridad de lo que es importante para la persona en el corto, mediano y largo plazo.

El tercer paso, corresponde a la definición y ejecución de un plan flexible, que considere la liquidez y minimice el efecto tributario en la consecución de los objetivos. La flexibilidad se refiere a la capacidad de cambiar rápidamente ante eventos inesperados y permita ajustarse a la nueva realidad. La liquidez corresponde a la posibilidad de convertir activos en efectivo de forma rápida, sin perder el capital invertido, para enfrentar emergencias financieras. El tercer elemento es la implementación de acciones que tengan impacto mínimo en los impuestos de renta y patrimonio.

**Figura 2-6:** El proceso de planeación financiera Nissenbaum, Raasch, & Ratner. (2004)

El cuarto paso hace referencia a la necesidad de llevar registro simples, pertinentes y detallados, para tener el conocimiento de cómo, dónde y a qué velocidad se gasta el dinero. Llevar el registro del flujo de caja por categorías permitirá identificar las áreas donde se gasta dinero y establecer “banderas rojas” que ayudan a descubrir problemas financieros no atendidos. Este proceso de registro facilita el análisis comparativo de las cifras reales con las presupuestadas y hacer ajustes de forma proactiva.

El quinto paso, contempla la estructuración de un presupuesto que será el referente de los ingresos y gastos futuros. La elaboración y manejo de un presupuesto es un proceso dinámico y requiere de trabajo constante, ser conservador con los supuestos utilizados y acciones definidas. Por ejemplo no se puede asumir mayores ingresos o menores gastos de los habituales, ni hacer grandes compromisos como la compra de una casa. Se recomienda ser conservador al principio y en la medida que se avance en el proceso del presupuesto se puede asumir acciones más exigentes y retadoras.

En el sexto paso se plantea la acción de enfrentar la escasez, crédito y deuda, cuando una persona se encuentra en una situación donde sus gastos exceden sus ingresos, o cuando su comportamiento actual lo puede llevar en esta dirección. Normalmente, en

este tipo de situaciones las personas poseen un nivel de endeudamiento alto, porque recurren al crédito para cubrir sus mayores gastos.

En esta etapa del modelo se busca analizar el nivel de deuda y las características, para entender su implicación en términos de costos e impuestos; por ejemplo es diferente el tratamiento impositivo de una hipoteca, donde los intereses son totalmente deducibles del impuesto de renta, que el tratamiento fiscal de una deuda de consumo, donde el interés pagado no es deducible. Igualmente, se invita a tener cuidado con el manejo de tarjetas de crédito, créditos de vehículos, compras compulsivas, mantener la apariencia e ignorar los objetivos financieros, porque son elementos que impulsan a un crecimiento desmedido del nivel de deuda.

Una vez realizado el análisis de la deuda actual, la siguiente acción es introducir un plan enfocado a su reducción; algunas medidas pueden ser disminuir el nivel de gastos, pagar y cancelar tarjetas de crédito y reestructurar deuda para minimizar el costo. Se recomienda estudiar el nivel de ingresos, para buscar alternativas que permitan el aumento, y así complementar el plan de reestructuración de deuda y disminución de gastos.

Finalmente, el séptimo paso establece una revisión constante a la ejecución del plan financiero, para identificar variaciones desfavorables y hacer los ajustes requeridos. La frecuencia de revisión dependerá del tipo de planeación que se esté realizando y de la madurez del proceso

## **2.2 Análisis comparativo de los modelos de planeación financiera definidos.**

Después de analizar y comparar los modelos anteriores, se construyó una matriz (Ver tabla 2-1), donde se comparan los principales elementos expuestos por cada modelo. Se busca identificar los componentes del modelo de planeación financiera personal y detectar los vacíos. Posteriormente, dichos componentes se integran al modelo unificado objeto de este trabajo, y por su parte los vacíos se emplearán para justificar la conformación de dicho modelo que supera esas deficiencias.

**Tabla 2-1:** Análisis comparativo modelos descritos.

CONCEPTO	MODELOS					
	CFP Board (1985)	Chieffe y Rakes (1999)	Ruiz y Bergés (2002)	Cooper y Worsham (2003)	Nissenbaum, Raasch, & Ratner, (2004)	Gehring (2013)
Relación con planeador financiero certificado	X					
Establecimiento de objetivos financieros	X	X	X	X	X	
Evaluación situación financiera	X		X	X	X	X
Establecimiento plan financiero	X	X	X	X	X	
Implementación plan financiero	X	X	X	X		X
Validación / Monitoreo del plan financiero	X	X	X	X	X	
Naturaleza de los eventos financieros		X			X	
Horizonte de tiempo		X	X		X	
Perfil de riesgo de la persona.			X			
Concepciones del dinero						X
Emociones						X
Bienestar General						X
Registro numérico del evento.					X	

Fuente: Elaboración propia.

## 2.3 Áreas de Conocimiento involucradas en la planeación financiera personal

El marco de referencia incluye un conjunto de habilidades y conocimientos que son necesarios para el ejercicio de la PFP. (Financial Planning Standards Board, 2011)

En la tabla 2-2 se expone las áreas de conocimiento enunciadas por varios autores, y se hace el ejercicio de clasificarlas en ocho categorías para facilitar su estudio y aproximación, así:

1. **Conceptualización PFP:** agrupa los conceptos relacionados con el entendimiento y definición del proceso de planeación financiera y el uso de los estados financieros básicos (L. J. Gitman, Joehnk, & Billingsley, 2014), estudio de conceptos económicos y su aplicación en la economía familiar (Rosefsky, 2001).



2. **Gestión de activos e inversiones:** conceptos requeridos para el entendimiento de los mercados financieros, activos de inversión y desarrollo de estrategia de inversión (Nissenbaum, Raasch, & Ratner, 2004). Además, los elementos que permitan tomar decisiones de inversión como valoración financiera de inversiones, elección de portafolios bajo medición de riesgos (Hern, 2012), técnicas relacionadas con la optimización de los rendimientos y los tipos de activos existentes. (Financial Planning Standards Board, 2011).
3. **Gestión del endeudamiento:** reúne los conceptos relacionados con las decisiones de endeudamiento y los tipos de créditos disponibles para la financiación de necesidades como vivienda, educación, vehículo, o consumo (L. J. Gitman *et al.*, 2014). Incluye el estudio del sistema de crédito hipotecario del país donde se reside (Mojica, Franco, Arbeláez, Rosa, & García, 2011).
4. **Gestión del efectivo:** corresponde a los conceptos requeridos para la administración de los activos monetarios, como el dinero en efectivo y activos financieros de bajo riesgo que se pueden convertir fácilmente en dinero. (Garman & Forgues, 2012). Incorpora el desarrollo de estrategias y técnicas que permitan optimizar el flujo de caja en el corto y mediano plazo. (Financial Planning Standards Board, 2011).
5. **Gestión de Riesgo:** agrupa conceptos inherentes a la administración de los eventos que representan un riesgo para la consecución de los objetivos financieros, la definición del perfil de riesgo de la persona y los riesgos presentes en los diferentes vehículos de inversión (Grable & Carr, 2014). Además, incluye las estrategias de protección por medio de la contratación de seguros que permitan gestionar los riesgos identificados.
6. **Gestión tributaria:** recopila los conceptos relacionados con las obligaciones impositivas por el ingreso y propiedad de la persona (Garman & Forgues, 2012) y los impuestos presentes en la adquisición o participación en algunos vehículos de inversión y endeudamiento.
7. **Gestión de Jubilación y Sucesión:** la principal preocupación de las personas es obtener el suficiente nivel de ingresos en la jubilación que permita vivir confortablemente. Esta agrupación reúne el entendimiento de estrategias, herramientas y planes de jubilación que garantizan la acumulación de riqueza requerida para estos años. (Financial Planning Standards Board, 2011)

8. **Componentes no clasificados:** en esta categoría se enuncian conceptos planteados que no se pueden clasificar en las agrupaciones anteriores.

**Tabla 2-2: Matriz de componentes de la planeación financiera personal.**

AUTORES	FPSB (2011)	L. J. Gitman, Joehnk, & Billingsley, (2014)	Garman & Forgues, (2012)	Struwig & Plaatjes (2007)	Nissenbaum, Raasch, Ratner, & Ernst&young (2004)	Swart (2004)	Woerheide (2003)	Cooper & Worsham (2003)	Rosefsky (2001)
<b>COMPONENTES</b>									
Conceptualización Planeación Financiera Personal	Principios y práctica de la planeación financiera Planeación financiera integrada.	Fundamentos de la planeación financiera	Planeación financiera personal.	Conceptos básicos de FP. Administración de las FP.	Proceso de planeación financiera personal	Planeación Financiera.	Planeación financiera.	Principios generales de la planeación financiera.	Economía Familiar
Gestión de Activos e Inversiones	Gestión Financiera. Gestión de Activos.	Gestión de los bienes básicos. Gestión de inversiones.	Inversiones	Inversión en recursos financieros.	Gestión de los vehículos de inversión, y mercados financieros.	Planeación de inversiones.	Inversión de los recursos financieros.	Planeación de las inversiones.	Inversión de los recursos
Gestión del Endeudamiento	Gestión Financiera.	Gestión del crédito.	Administración del efectivo			Planeación del endeudamiento.	Vivienda.		Obtención de recursos. Financiación de vivienda.
Gestión del efectivo (Ingresos y Gastos)	Gestión Financiera.	Gestión de los bienes básicos	Administración del efectivo						
Gestión de riesgo y seguros	Gestión del riesgo.	Gestión de las necesidades de seguros	Protección de los ingresos y activos	Administración del riesgo	Protección de la familia y los activos.	Planeación de la protección	Protección de los recursos	Planeación de seguros y administración del riesgo	Protección de los recursos
Gestión tributaria	Planeación tributaria	Gestión de Impuestos	Administración del efectivo		Planeación tributaria y deducciones	Planeación del impuesto a la renta		Planeación del impuesto de renta	
Gestión de Jubilación y sucesión	Planeación del retiro / jubilación Planeación de la sucesión	Planeación de la jubilación y sucesión	Planeación de la jubilación y sucesión	Planificación del futuro	Planeación de la sucesión.	Planeación de la jubilación Planeación de la sucesión herencia	Planeación del retiro Planeación de la sucesión o herencia	Planeación de la jubilación Planeación de la sucesión / Herencia	
Componentes no clasificados				Diversos		Planeación de: Cuidado de la salud Emigración Profesión		Planeación de los beneficios del empleado	

Fuente: Elaboración propia.

## **3. Planteamiento del problema**

### **3.1 Planteamiento del problema.**

El sistema capitalista se fundamenta en la creencia que las personas y familias toman decisiones que mejoren su destino financiero.(Warschauer, 2002). En un mundo cada vez más complejo, donde la proliferación de productos financieros y la inestabilidad de la economía global hacen que las decisiones financieras sean cada vez más complejas y las personas se enfrenten a desafíos mayores en las actividades económicas y financieras. Por esta razón, en la última década se incrementó la aplicación de habilidades financieras en el ámbito personal.(Taft et al., 2013) .

Adicionalmente, la importancia del desarrollo de la planeación financiera se potencializa como resultado de los cambios en el panorama socio- económico, donde la clase media es la más representativa en la mayoría de las economías. La PFP tiene mayor aplicación en la clase media porque está estrechamente relacionada con el cumplimiento de objetivos, los cuales se pueden alcanzar con la apropiada planeación. Mientras que el cumplimiento en personas adineradas está asegurado por la riqueza acumulada previamente. En contrastaste, los individuos de bajos ingresos tienen múltiples problemas financieros y por su carencia de recursos se les dificulta el establecimiento y el cumplimiento de objetivos. No obstante, su objetivo principal es hacer cambios en el estatus financiero. El factor más importante en el crecimiento de la planeación financiera es el tamaño y la riqueza de la clase media (Warschauer, 2002)

La PFP tiene grandes avances en los últimos 25 a 30 años, especialmente en Estados Unidos, donde existe una industria de servicios de asesoramiento financiero, asociaciones de profesionales, entidades que definen estándares para la aplicación de la PFP y la certificación de los profesionales de este campo para garantizar el bienestar del público en general.

Se hace necesario profundizar en el estudio y en aspectos como: (1) Establecimiento de una teoría propia donde se valide la individualidad de las características, facilitando futuras investigaciones y mejorando el estatus de la profesión. (2) Mejoramiento de la formación en FP usando técnicas más sofisticadas. (3) Desarrollando libros de texto con calidad. (4) Estableciendo nuevos centros de formación en planeación financiera, que permitan desarrollar investigación y formación más avanzada, como maestrías y doctorados. (5) Incorporando aspectos del comportamiento humano en la formación en FP, (Altfest, 2004), es decir, en términos generales, es necesario desarrollar un modelo de decisión completo y robusto que involucre el comportamiento de las personas, ya que depender únicamente de un plan y un análisis financiero no siempre representará una buena decisión financiera (Gehring, 2013).

Para desarrollar con fuerza e impulsar la naciente e interdisciplinaria profesión denominada FP, los investigadores, educadores y profesionales deben actuar de forma coordinada para: (1) Lograr que las FP como disciplina sea definida y conocida en ámbitos no habituales, conceptualización de los contenidos, teoría, estructura y tendencias futuras. (2) Subrayar que la misión de esta profesión es diferente e independiente de las ya existentes. (3) Desarrollar la capacidad de entender las necesidades de las personas por parte de los profesionales de esta disciplina. (4) Los investigadores y profesionales se conecten de forma productiva. (5) Y que los investigadores de FP se vinculen con investigadores de diferentes profesiones (Schuchardt et al., 2007).

Para lograr un desarrollo más profundo de las FP es necesario las investigaciones académicas en esta disciplina, y mayor involucramiento de la academia (Altfest, 2004). Es claro que las universidades tiene un rol importante en el desarrollo de la PFP como una profesión por medio de: la creación de modelos a través de investigaciones, difusión de las mismas, definición del alcance de la profesión, y formación de profesionales altamente capacitados y con orientación hacia el cliente. (Warschauer, 2002)

En línea con la necesidad de desarrollar la PFP desde el ámbito académico, surge las preguntas: ¿Cuál es el desarrollo e investigaciones que ha tenido las FP en el ámbito Colombiano?, ¿Cuál es el nivel de educación financiera en Colombia?, ¿Existe un modelo de PFP con aplicación en el contexto Colombiano?, ¿Cuáles son las

características de un modelo de planeación financiera? ¿Cuáles son los componentes o área del conocimiento que se considerará en la PFP?. En una búsqueda preliminar son pocos los resultados relacionados con investigación sobre las FP en Colombia, que den respuesta a estos interrogantes y el desarrollo de un trabajo integrador del proceso de planeación financiera personal.

En esta investigación se propone desarrollar un modelo de PFP que sea aplicable en el contexto Colombiano, que incorpore las características relevantes del mercado financiero nacional y las necesidades propias de los individuos y familias Colombianas. Se busca que este modelo sirva de soporte para el desarrollo de servicios de planeación financiera personal en Colombia, contribuya a la educación de las personas sobre temas financieros y aporte a la consolidación de la investigación en el área de las FP.

Finalmente, donde se toman las decisiones financieras personales surgen muchas preguntas por resolver. La buena noticia es que existen investigadores calificados que dedican su vida a este campo. (Warschauer, 2002)

## **3.2 Justificación**

Se evidenció en la revisión de la literatura, que la PFP es un tema ampliamente desarrollado en países del primer mundo, por medio de agentes que asesoran a las personas y sus familias en la consecución de objetivos económicos. Sin embargo, en el contexto colombiano no se reconoce un servicio, ni se ha desarrollado investigación y modelos, que permitan entender como es el proceso de planeación de ingresos y gastos de los colombianos. Por tal razón, existe una oportunidad desde el punto de vista académico y empresarial en la definición de un modelo de planeación financiera que involucre los patrones de comportamiento y consumo de los colombianos.

## **3.3 Objetivos**

### **3.3.1 Objetivo general**

Esta investigación pretende construir un modelo de planeación financiera personal con los elementos requeridos para ser aplicado en el contexto Colombiano que permita tener

un marco de referencia para el desarrollo de las FP y el fomento de la educación financiera en el común de las personas.

### **3.3.2 Objetivos específicos**

- Definir los principales componentes de los modelos de planeación financiera personal que se pueda extraer y generalizar.
- Delimitar las áreas del conocimiento que se integran en la implementación de los modelos de planeación financiera.
- Estructurar un modelo de planeación financiera personal donde se consolide los componentes y áreas de conocimientos identificados en los objetivos anteriores.
- Validar el modelo de planeación financiera personal planteado integrando las principales características de los evaluados y solucionado las deficiencias identificadas en los mismos.

## **4. Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso Colombiano**

A partir de la información recopilada y analizada en los capítulos anteriores, se propone el siguiente modelo de planeación financiera personal, donde se integran los principales elementos identificados en los modelos existentes estudiados y se complementan para generar un modelo integrador subsanando los vacíos reconocidos.

### **4.1 El modelo**

El modelo propuesto ilustrado en la Figura 4-1, integra:

- La naturaleza de los eventos financieros.
- El tiempo donde tienen lugar los eventos financieros.
- Niveles del proceso, que corresponde a una serie de actividades lógicas que cada persona ejecuta en la planeación de las finanzas.
- Un proceso dinámico, porque es aplicado a la naturaleza y circunstancias propias de las personas, que cambian con frecuencia e impacta la planeación financiera de las mismas.



**Figura 4-1:** Modelo Propuesto para la planeación financiera personal aplicado al caso Colombiano



Fuente: Elaboración propia

## 4.2 Descripción

A continuación se explica los componentes del modelo propuesto:

### Componente 1 - Naturaleza de los eventos

Antes de iniciar el proceso de PFP, es necesario reconocer la naturaleza de los eventos que afectan y determinan las FP, porque de su reconocimiento dependen las estrategias y acciones a diseñar e implementar durante el proceso de planeación. Se establecen dos tipos de eventos de acuerdo a su predictibilidad, es decir, que capacidad tiene la persona de prever la ocurrencia e impacto del mismo, así:

- **Evento financiero predecible:** suceso que es fácil de identificar la fecha de ocurrencia y el impacto en la posición financiera de la persona. El origen de este tipo de eventos se sitúa en compromisos adquiridos por el individuo en el pasado, y /o los planes o proyectos definidos por la persona en el presente.
- **Evento financiero no predecible:** suceso que no se puede prever la fecha de ocurrencia y en la mayoría de los casos es difícil estimar el impacto en la posición financiera. El origen de este tipo se sitúa en sucesos fortuitos y poco recurrentes en la vida.

Para realizar un adecuado proceso de PFP, en el modelo propuesto se incluyen estos dos tipos de eventos, en el caso de los predecibles es necesario establecer con detalle su naturaleza, el tiempo e impacto en la posición financiera. Para tener en cuenta los sucesos no predecibles se requiere incluir acciones en la PF que permitan reflejar y anticipar el impacto en las finanzas, por medio de la constitución de provisiones que faciliten la disposición de recursos en el momento de la ocurrencia y minimizando el impacto negativo.

### Componente 2 – Tiempo

Este concepto hace referencia a la temporalidad del momento en el que tienen lugar los eventos financieros y del horizonte de tiempo incluido en la planeación. El modelo propuesto establece 3 dimensiones de tiempo:

- **Pasado:** Incluye la identificación y descripción de eventos que tuvieron lugar en una fecha anterior que afectan la posición financiera presente y/o futura de la persona, bien sea generando impactos positivos y/o negativos, porque representan

obligaciones y/o derechos adquiridos previamente, que en el presente continúan y determinan el desempeño financiero futuro.

En la definición del horizonte de tiempo de la planeación, el pasado se considera para analizar la evolución de los principales elementos de la posición financiera de la persona, como: Ingresos, gastos, deudas, activos, inversiones, entre otros. Con el propósito de entender la posición financiera actual y la evolución en el futuro.

- **Presente:** Hace referencia a la posición financiera actual de la persona, donde se requiere identificar los eventos presentes generadores de ingresos, egresos, obligaciones, derechos, proyectos, entre otras; que configuran la base para la realización de la planeación financiera futura. En el presente, se incluye un análisis de los eventos de riesgos a los que está expuesta la persona, que sirve de referencia para la planificación de eventos no predecibles.
- **Futuro:** Se define el horizonte de tiempo de la planeación y la frecuencia para su revisión. Hace referencia a la identificación de los eventos que tendrán lugar en una fecha futura que afectarán PFP, esto incluye la definición y descripción de los planes, deseos y sueños que se pretende obtener en el horizonte de planeación. Igualmente, es necesario describir las acciones futuras que se implementarán para mitigar el efecto de los eventos no predecibles.

### **Componente 3 – Monitoreo y revisión.**

El monitoreo y revisión es la sistemática y continua documentación de los resultados del proceso, que evalúa si el plan se está ejecutando según lo previsto o de acuerdo con algún criterio adecuado.(Rossi, Lipsey, & Freeman, 2004). Estas actividades permiten comparar lo alcanzado versus lo planeado, identificar áreas de mejoramiento, medir el desempeño de la persona en la ejecución y tener un sistema de alertas tempranas para la implementación de acciones correctivas. (Yemm, 2012).

Este componente es dinámico y requiere estar presente en cada instancia del modelo por dos razones; primera, el modelo es aplicado en los seres humanos donde su realidad cambia con mucha frecuencia, lo que implica que el modelo de planeación financiera requiere tener la capacidad de ajustarse y adaptarse a los cambios que experimenta la persona. La segunda, es la correlación existente entre las diferentes actividades descritas en el modelo, lo que implica que un cambio o hallazgo en alguna de ellas

obligue a revisar y ajustar actividades precedentes. Por consiguiente, en el modelo propuesto las actividades de monitoreo y revisión, se esquematizan con un circuito que abarca todos los componentes del modelo.

#### **Componente 4 – Niveles del proceso**

Corresponde a una serie de actividades lógicas y relevantes que se identificaron como necesarias para consolidar un proceso dinámico de planeación financiera personal, así:

- **Nivel 1 - Recopilación de información financiera y no financiera:**

El propósito de esta instancia es recopilar la información relevante del individuo para identificar y conocer los elementos del pasado y presente que constituyen el punto de partida para la planeación financiera.

La información a recopilar se propone clasificarla en dos tipos, la que es financiera y no, para reconocer aspectos cuantitativos y cualitativos que determinan el comportamiento financiero del individuo. En la tabla 4-1 se ven ejemplos de las clases de información a recolectar.

**Tabla 4-1:** Tipo de información a recopilar

TIPO DE INFORMACIÓN	
Financiera	Flujo de Ingresos
	Flujos de gastos
	Flujo de ahorros e inversión
	Recursos propiedad de la persona
	Deudas y obligaciones con terceros
	Seguros contratados y las coberturas
No Financiera	Gustos y preferencias
	Ideas o paradigmas sobre las finanzas
	Caracterización del entorno de la persona
	Identificación de la salud física, mental y emocional
	Evaluación de la exposición al riesgo

Fuente: Elaboración propia.

En este nivel del modelo propuesto, se define en qué lugar del ciclo de vida productivo se ubica la persona, es decir, si es una persona que está iniciando o está en un nivel medio o por el contrario se ubica en una fase final. Dependiendo del momento del ciclo donde

se ubique la persona son las necesidades, expectativas y tipo de acciones a implementar en la PF.

Las personas se clasifican según el momento del ciclo productivo en:

**Principiantes:** corresponde a las personas que se vincula por primera vez al mercado laboral, normalmente ingresos bajos comprometidos para cubrir los gastos de manutención propios o de las familias. Se emprenden proyectos como financiación de vivienda, educación de postgrados, viajes importantes entre otros. El horizonte de inversión y de endeudamiento es de largo plazo.

**Experimentados:** Son personas que se encuentran alrededor de la mitad de su vida laboral, los ingresos se ubican en un buen nivel permitiéndoles ejecutar actividades de inversión y aumento del patrimonio. El horizonte de inversión sigue siendo de mediano a largo plazo. En esta etapa del ciclo productivo la planeación tributaria es una necesidad.

**Maduros:** Son personas que se ubican en los últimos años del ciclo productivo, donde la mayor necesidad es garantizar una adecuada jubilación, para lo cual ajustan la PF al logro de ésta. En este caso, el horizonte de inversión es corto.

La clasificación de las personas de acuerdo al ciclo de vida productivo, es una referencia de carácter general, en el análisis particular de cada persona se define las propias necesidades de acuerdo con recursos y expectativas.

- **Nivel 2 - Establecimiento de objetivos financieros:**

En este nivel se busca que la persona realice un proceso de reflexión y prospectiva para identificar y describir claramente sus objetivos financieros, corto, mediano y largo plazo.

El establecimiento de los objetivos y el desarrollo de sus respectivos planes de acción es el paso crítico de cualquier proceso y es una tarea difícil, la cual requiere tiempo. (Dorna, 1981). Dado la criticidad de esta actividad, en la literatura existen múltiples métodos que indican elementos a considerar en el proceso de definición de objetivos. Dichos modelos no son excluyentes, por el contrario son combinables, lo que permite adaptarlos y aplicarlos en la definición de objetivos financieros personales.

En el caso de Locke, Latham, Smith, Wood, & Bandura, (1990), ellos establecen que la definición de objetivos requiere cumplir cinco principios, para garantizar el éxito, en la tabla 4-2 se resumen estos principios.

**Tabla 4-2:** Cinco principios de la fijación de objetivos

<b>PRINCIPIOS</b>				
<b>Claridad</b>	<b>Retadores</b>	<b>Compromiso</b>	<b>Retroalimentación</b>	<b>Complejidad de la tarea</b>
Que sean específicos y sin ambigüedades	Poseer el nivel correcto de desafío, ni muy elevado ni muy bajo porque ambos extremos generan desmotivación	Requieren ser entendidos y poseer el compromiso de las personas involucradas.	A la mayoría de las personas les gusta saber cómo está siendo el desempeño versus lo que se espera de ellos	Simplificar la definición de objetivos, por medio de dividir el proceso por áreas y disponer del tiempo suficiente.

Fuente: Elaboración propia.

Una segunda referencia, para la definición de objetivos es la expuesta por Yemm, (2012), denominada *SMARTER*, la cual tiene su origen en el modelo *SMART* inventado por Dorna, (1981), el cual establece que para garantizar el éxito de la definición de los objetivos estos requieren ser:

**Específicos** (“*S for Specific*”), el principal error que se comete en la definición de objetivos es la vaguedad. Identificar claramente la acción involucrada, el resultado esperado, la importancia, el responsable y las restricciones existentes.

**Medibles** (“*M for Measurable*”), es indispensable tener una medida que permita cuantificar el resultado. Cuando el objetivo es cuantitativo es fácil definir el indicador, el reto es establecer indicadores que permitan medir el resultado de objetivos cualitativos. Se considera que cuando algo no es medible no se puede controlar, en estos casos es mejor redefinir el objetivo hasta que sea claramente medible.

**Alcanzable** o en algunos casos puede ser acordado. (“*A for Achievable or Agreed*”): Los objetivos deben ser retadores y ambiciosos, pero no tanto que no sean alcanzables. En la definición de objetivos se considera que el objetivo esté bajo control, se puede lograr en los tiempos establecidos, entender las limitaciones existentes y alcanzar con los recursos disponibles.

**Relevante** o en algunos casos Realista (*"R for Relevant or Realistic"*): es necesario establecer si el objetivo es realmente importante, como contribuye a la consecución de los demás y como se complementan sin crear conflictos entre ellos.

**Delimitados en el tiempo** (*"T for Time – Bound"*): delimitar una fecha para el logro del objetivo, con el propósito de obtener enfoque, establecer prioridades y promover acciones.

**Evaluación** (*"E for Evaluated"*): se definen acciones que permitan evaluar el desarrollo y progreso, poder tomar las acciones correctivas oportunamente.

**Revisión / Recompensa** (*"R for Reviewed or Rewarded"*): Esta característica hace referencia a la revisión del desempeño en la consecución de un objetivo, para identificar lecciones aprendidas y establecer como pueden ser utilizadas en futuras actividades.

A partir de lo expuesto, la definición de los objetivos dentro del modelo de PFP propuesto es un factor clave de éxito, por esta razón es imperativo que los objetivos definidos mínimamente sean: (1) Específicos y simples así la persona tiene claridad de sus apuestas a nivel financiero y se compromete con ellas. Para lograr reducir la complejidad en la definición de los objetivos se recomienda delimitar los campos de acción a partir de las áreas de conocimiento de la planeación financiera, expuestas en el Capítulo 2 del presente trabajo. (2) Medibles para que cuantitativamente se pueda valorar el progreso hacia la consecución del resultado. (3) Alcanzables, de tal manera que sean un reto para la persona pero que a su vez están acorde a su actualidad financiera y los recursos disponibles. (4) Delimitados en el tiempo, de tal manera que estén alineados con el componente #2 del modelo propuesto.

- **Nivel 3 - Análisis de la información financiera actual vs. objetivos propuestos**

El propósito de este nivel del proceso es identificar las brechas existentes entre la posición financiera actual y los objetivos propuestos, para delimitar el tipo de acciones a emprender. Igualmente se analiza si los objetivos financieros se requieren replantear, bien sea limitar su alcance o por el contrario ampliarlo, logrando que exista alineación entre la posición financiera actual y los objetivos propuestos.

El análisis de la posición actual se orienta por medio del cálculo del patrimonio neto, flujo de caja y análisis combinado de ambos elementos.

El cálculo del patrimonio neto es la resta entre los activos (recursos) y los pasivos (deudas). Esta operación permite analizar tres áreas de la posición financiera de la persona, así: (1) Identificar y valorar los recursos propiedad de la persona, el tipo de activo, si son generadores de renta o no, si son de larga o corta duración entre otras características. (2) Establecer el nivel y clase de endeudamiento actual de la persona, tiempo, costo y origen. (3) Cuantificar la posición financiera neta que indica el nivel de riqueza propia, es decir, identificar los recursos que realmente son de la persona o por el contrario establecer que el individuo adeuda más de lo que tiene, lo cual representaría un estado crítico de la posición financiera.

El cálculo del flujo de caja permite identificar y calcular el nivel de ingresos y gastos de la persona, con una periodicidad mínima mensual, para establecer si el nivel de ingresos es suficiente o no. El dimensionamiento del flujo de gastos es necesario hacerlo realista y detallado posible, las erogaciones frecuentes, las esporádicas, donde se incluya los flujos de sostenimiento, salud, alimentación, impuestos, vestido e igualmente se requiere considerar todo el servicio de deuda.

Cuando el flujo de caja es negativo, se requiere hacer análisis cruzado entre el nivel de endeudamiento y gastos, porque este resultado se cubre con un mayor endeudamiento. Este tipo de situaciones implican un plan de saneamiento como objetivo principal a lograr durante el proceso de planeación financiera, donde las acciones requieren orientarse a la reducción de gastos y reestructuración de deudas en el presente, antes de hacer cualquier plan futuro.

- **Nivel 4 -Definición e implementación del plan Financiero**

En este nivel se busca definir e implementar el plan de acción para cada objetivo establecido, que sirva de guía en la consecución de estos y de insumo para el proceso permanente de monitoreo.

Para la estructuración del plan financiero es necesario crear por cada uno de los objetivos definidos una ficha donde: (1) Enunciar los pasos o acciones requeridas para llegar a la meta propuesta (objetivo). (2) Establecer fechas claves de guía para revisar el progreso. (3) En los casos que aplique, enunciar áreas que beneficien el desarrollo de la



acción o por el contrario afectar su ejecución. (4) Describir los productos financieros a utilizar.

Para completar la estructuración del plan se requiere elaborar el presupuesto financiero donde se proyecten los flujos de ingresos, gastos, deudas e inversiones resultantes de las acciones establecidas para cada uno de los objetivos definidos.

El plan financiero se consolida por medio de su implementación, que consiste en ejecutar las acciones definidas en los planes descritos para cada objetivo establecido.

### 4.3 Aplicación.

Para que el modelo de planeación financiera propuesto tenga aplicación en el ámbito colombiano, es necesario entender el entorno donde las personas desarrollaran el plan financiero. A continuación se presenta las instituciones que conforman el sistema financiero Colombiano y los instrumentos financieros que están disponibles en ellas.

#### 4.3.1 Definición del Sistema Financiero

El Fradique-Méndez, (2014), define al sistema financiero como el conjunto de instituciones y operaciones a través de las cuales se transfieren recursos disponibles para depositar o invertir (sector superavitario), a las empresas que los requieren para sus proyectos (sector deficitario). El sistema financiero comprende:

- **Mercado bancario**, también llamado intermediado, la transferencia de los recursos se realiza a través de intermediarios financieros, que se relacionan de manera independiente con depositantes y quienes requieren financiación.
- **Mercado de valores**, llamado desintermediado, la transferencia de recursos desde el sector superavitario al deficitario tiene lugar en una relación directa mediante la emisión de valores por parte de quien requiere los recursos y la adquisición de estos por los inversionistas. En este mercado la relación es directa, se realiza de manera organizada por medio de profesionales autorizados que actúan como intermediarios, para acercar los demandantes y oferentes de recursos. Este mercado en Colombia es regido por lo dispuesto en la Ley 964 de 2005, que establece el marco de referencia del mercado de valores.

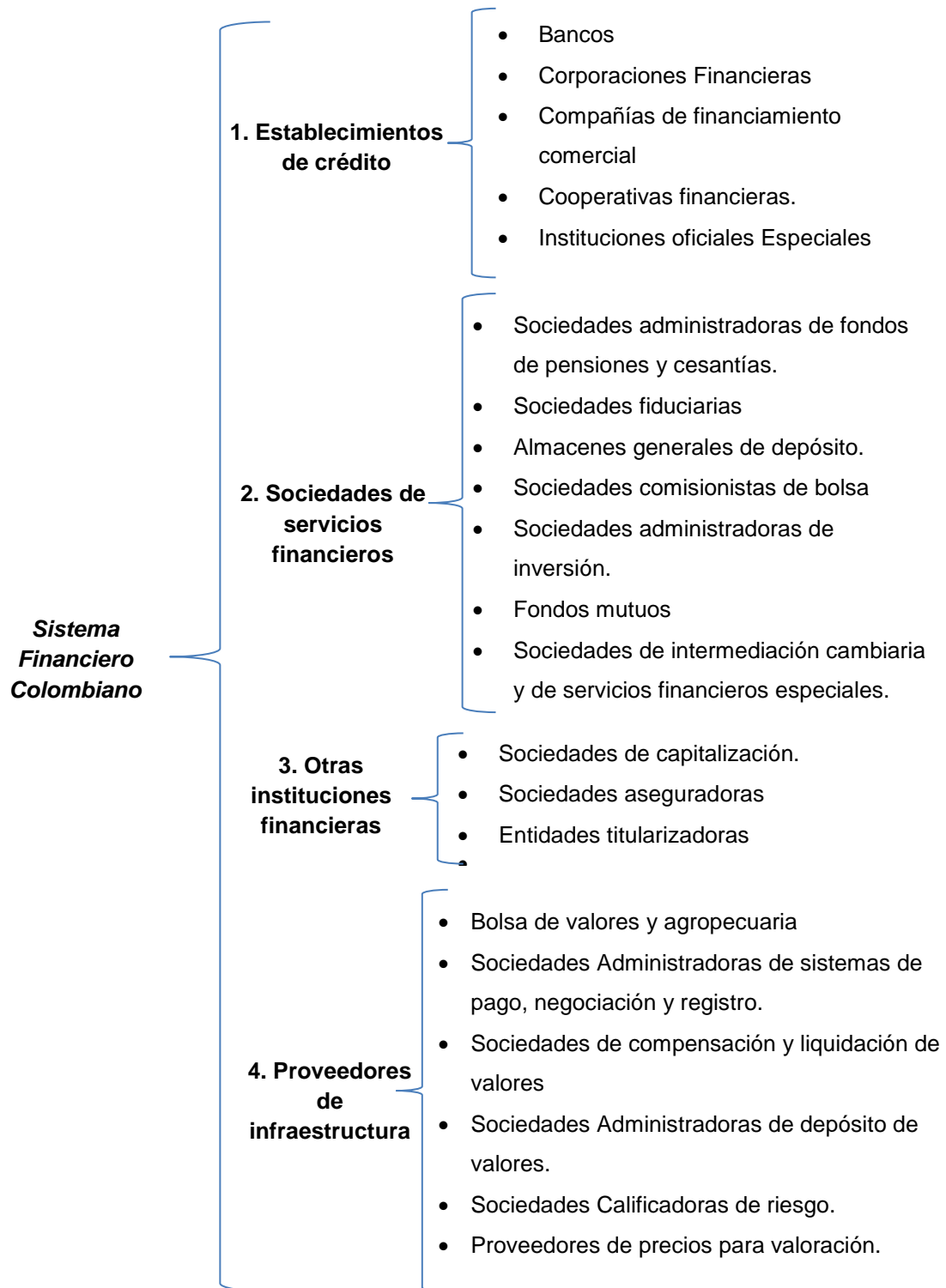
### **4.3.2 Conformación del Sistema Financiero Colombiano**

El sector financiero colombiano está conformado por instituciones financieras que se encuentran bajo vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia. (Uribe, 2013), es la entidad autorizada para vigilar la actividad que realizan las entidades que reciben dineros del público, por medio de ahorros, inversión, créditos, seguros o pensión. (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1993)

Para establecer como se integra el modelo de planeación financiera propuesto en el entorno financiero colombiano, a continuación se describen las principales entidades financieras y sus productos, que se encuentran disponibles para la aplicación de un modelo de planeación financiera personal. Posteriormente, se realiza un cruce de las entidades financieras Colombianas con las áreas de conocimiento definidas para la aplicación de la planeación financiera, estableciendo la relación principal entre el modelo propuesto y el entorno financiero Colombiano.

Para facilitar la aproximación a las entidades que conforman el sistema financiero colombiano, se agrupan en 4 categorías según su función principal, así: (Ver Figura 4-2 Estructura del sistema financiero colombiano).

**Figura 4-2:** Esquema estructura del Sistema Financiero Colombiano.



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia

### 4.3.2.1 Establecimientos de crédito:

La función principal de estas entidades es captar recursos del público en depósitos, para colocarlos nuevamente por medio operaciones activas de crédito (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1993). Las entidades pertenecientes a esta categoría son:

**Bancos comerciales** entidades que tienen por objeto la captación profesional de recursos del público y su colocación a través de operaciones activas de crédito. Son las únicas instituciones financieras autorizadas para captar recursos mediante depósitos en cuenta corriente. Los establecimientos bancarios también están autorizados para realizar operaciones de intermediación del mercado de valores, como: descontar y negociar pagarés, letras de cambio y otros valores de deuda, realizar operaciones por cuenta propia de compra y venta de valores de deuda pública de la nación y actuar como colocadores de valores de deuda pública de la nación, de obligaciones que devenguen intereses emitidas por los departamentos, municipios o gobiernos extranjeros, y cedulas hipotecarias.

**Corporaciones financieras** tienen como objeto captar recursos del público y realizar operaciones activas de crédito. La particularidad de estas instituciones, es promover la creación, reorganización y expansión de empresas del sector real de la economía, son las únicas entidades del sector financiero que están autorizadas para realizar inversión directa en empresas del sector real por medio de la suscripción y adquisición de acciones o bonos obligatoriamente convertibles en acciones. También pueden actuar como intermediarios del mercado de valores por medio de la colocación, mediante comisión, de acciones, bonos y otras obligaciones en el mercado primario y secundario.

**Compañías de financiamiento comercial** comparten con los bancos comerciales y las corporaciones financieras el tener como objeto la captación profesional de recursos del público y su colocación mediante operaciones activas de crédito. La característica es facilitar la comercialización de bienes y servicios, así como realizar operaciones de arrendamiento financiero o *Leasing*. En el caso de las operaciones del mercado de valores las Compañías de financiamiento comercial están autorizadas para realizar operaciones de mostrador compra y venta de acciones o bonos emitidos por terceros, comprar o vender valores de deuda emitidos por entidades de derecho público.

**Cooperativas financieras** son entidades que realizan actividades financieras, cuya estructura no tiene la forma de una sociedad anónima, sino de cooperativa, cuya función principal consiste en adelantar actividad financiera que le haya sido expresamente autorizadas por la ley.

**Instituciones oficiales especiales** son definidas por el Estatuto Orgánico del sistema financiero como entidades de régimen especial (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1993), su finalidad es ofrecer crédito de fomento cuyos recursos están destinados al desarrollo de sectores prioritarios de la economía.

El Estatuto Orgánico del sistema financiero regula los productos y servicios financieros que pueden ser ofrecidos por los establecimientos de crédito, en la tabla 4-3 se listan los productos financieros que están autorizados para estas entidades:

**Tabla 4-3:** Productos financieros versus establecimiento de crédito.

Productos o Servicios Financieros	ENTIDADES AUTORIZADAS			
	Bancos Comerciales	Corporaciones Financieras	Compañía de financiamiento comercial	Cooperativas Financieras
Depósito en cuenta corriente	X			
Depósito en cuenta de Ahorros	X	X		
Depósito a Término (CDT)	X	X	X	X
Captaciones ahorro contractual				X
Créditos	X	X	X	X
Tarjeta de Créditos	X		X	X
Giros al descuento	X			
Leasing	X(1)		X	
Factoring		X	X	X
Descuento de título de Deuda	X	X		X
Aceptaciones de letras de cambio	X	X	X	X
Expedir Cartas de crédito	X	X		X
Cobrar Deuda	X			
Arrendar Cajillas de seguridad	X			
Otorgar avales y garantías	X	X	X	X

(1) Leasing habitacional

Fuente: Elaboración Propia

### 4.3.2.2 Sociedades de servicios financieros

Son consideradas instituciones financieras que no cumplen con la labor tradicional de intermediación de recursos, sino prestar asesoría financiera especializada en la administración de recursos. (Uribe, 2013)

**Sociedades administradoras de fondos de pensiones y cesantías:** Los fondos de pensiones y cesantías son patrimonios autónomos creados por los aportes de pensiones y cesantías de las persona afiliadas. Las sociedades administradoras son responsables de gestionar profesionalmente estos recursos por medio de inversiones en diferentes títulos con el fin de garantizar una rentabilidad mínima, exigida por la ley, a los aportantes. Además, las sociedades administradoras de fondos de pensiones y cesantías, están autorizadas para la administración de los fondos de pensiones voluntarias, los cuales nacen a partir de la Ley 100 de 1993 (Congreso de la República de Colombia, 1993) como un posibilidad para que las personas aporten montos superiores al límite establecido por ley para pensiones obligatorias, con el propósito de fomentar el ahorro individual, para una mayor pensión, para una jubilación anticipada o para lograr objetivos específicos que implican un ahorro constante y organizado.

La Ley 1328 de 2009 aprobada por el Congreso de la República de Colombia, establece la figura de multifondos para los fondos de pensiones obligatorias administrados por el régimen de ahorro individual con solidaridad. Con el Decreto 2555 de 2010 (Presidencia de la República de Colombia, 2010) desarrolló el esquema multifondos y define el régimen aplicable a cada uno de los tipos de fondos, para los fondos cesantías y pensiones obligatorias, permitiendo una mayor flexibilidad en las estrategias de inversión y diferentes expectativas de rentabilidad.

En el caso de las administradoras de fondos de cesantía se incluyen dos tipos de portafolios de inversión: (1) Corto plazo para recursos con permanencia inferior a un año y (2) Largo plazo para aportes con permanencia superior a un año.

Para las Administradoras de Fondos de Pensiones Obligatorias se estableció 4 tipos de fondos para obtener el mejor retorno posible durante el periodo de acumulación:

- (1) fondo conservador con baja exposición al riesgo;
- (2) fondo moderado con exposición media al riesgo;

(3) fondo con la mayor exposición al riesgo y

(4) fondo especial de retiro programado, busca una administración orientada al pago de la pensión y no al tipo de rentabilidad.

Bajo este esquema las personas afiliadas de acuerdo con la edad y perfil de riesgo, deciden el fondo al cual invertir los recursos de la pensión. Los tipos de inversiones permitidas para cada fondo están establecidas en el Decreto 2555 de 2010 (Presidencia de la República de Colombia, 2010) para los fondos de pensiones obligatorias y cesantías y para los fondos de pensiones voluntarias las inversiones admisibles están definidas en la Circular Básica Jurídica, (Superintendencia Financiera de Colombia, 2014a)

**Sociedades fiduciarias:** Entidades financieras autorizadas para realizar contratos de fiducia mercantil y encargos fiduciarios, así como la administración de carteras colectivas. En general tienen como objeto la administración de activos del fideicomitente. En el caso de la fiducia mercantil hay transferencia de bienes del fideicomitente al fiduciario, constituyendo un patrimonio autónomo administrado por la fiduciaria. En el caso del encargo fiduciario no hay transferencia de bienes y no se constituye un patrimonio autónomo.

Las sociedades fiduciarias actúan en el mercado de valores porque están autorizadas para realizar operaciones de compra y venta de valores en desarrollo de contrato de fiducia mercantil o encargo fiduciario de inversión.

**Almacenes Generales de depósito:** Son las entidades encargadas del depósito, conservación, custodia, manejo y distribución, compra y venta de mercancías por cuenta de los clientes. En la labor de custodiar mercancías se expiden certificados de depósito, que son valores negociables.

**Sociedades comisionistas de bolsa:** Son sociedades anónimas que actúan como intermediarios del mercado de valores, autorizadas para desarrollar, entre otras: contratos de comisión de compra y venta de valores, intermediar en la colocación de valores, realizar operaciones por cuenta propia con el fin de dar mayor estabilidad a los precios del mercado, realizar compraventa con pacto de recompra sobre valores; administrar valores de los cliente con el propósito de realizar cobro de capital y

rendimientos y reinvertirlos, administrar portafolios de valores de terceros, constituir y administrar los fondos de inversión colectiva autorizados por ley, operaciones de corretaje, otorgar préstamos con sus propios recursos para financiar la adquisición de valores, asesorar en actividades relacionadas con el mercado de capitales y actuar como intermediario cambiario.

**Sociedades administradoras de inversiones:** Entidades facultadas para captar capital del sector privado, administrarlo y gestionarlo mediante la creación de fondos de inversión colectiva y fondos de capital privado. Fondos de inversión colectiva son vehículos de captación y administración de recursos de terceros, los cuales se integran con el aporte de un número plural de personas, Estos recursos son gestionados de manera colectiva para obtener resultados igualmente colectivos

Las sociedades administradores son encargadas de desarrollar las actividades de administración de los fondos, de gestionar aportes de los inversionistas y llevar la representación legal de los fondos.

Los fondos de inversión colectiva pueden ser de dos categorías generales, abiertos o cerrados, dependiendo de la posibilidad que tengan los inversionistas para retirar sus inversiones del respectivo fondo en un momento determinado:

**Fondos de inversión colectiva abierto:** son aquellos donde los inversionistas pueden solicitar a la sociedad administradora que redima su participación en cualquier momento. Los derechos de participación en este tipo de fondos abiertos no tienen el carácter de título valor, estos derechos no podrán ser negociables.

**Fondos de inversión colectiva cerrados:** son aquellos en los que se estipula en el reglamento que los inversionistas solo pueden solicitarle a la sociedad administradora que les redima la participación cuando se cumpla el plazo previsto para la duración del fondo o en las fechas de cancelación anticipada definidas en el respectivo reglamento. En este caso los derechos de participación en este tipo de fondos si tienen la calidad de valores.

**Fondos de inversión colectiva inmobiliarios:** fondos de inversión cerrados cuya política de inversión prevea concentración en activos inmobiliarios equivalentes al setenta y cinco por ciento de los activos del fondo.



**Fondos de capital privado:** son fondos de inversión cerrados que destinan por lo menos dos terceras partes de los aportes en empresas y proyectos, por medio de capital para la realización de proyectos productivos o realización de inversiones por medio de empresas para la explotación, desarrollo, mejoramiento de actividades empresariales en cualquier sector de la economía

**Fondos mutuos de inversión:** Las actividades de los fondos mutuos se encuentran expresamente previstas como actividades propias del mercado de valores de la Ley 964 y se encuentran reguladas en el Decreto 2555 de 2010. La administración de los fondos mutuos de inversiones es ejercida de manera conjunta entre los trabajadores y los representantes de la empresa, y su funcionamiento se rige por los estatutos y el reglamento administrativo aprobado por la asamblea de afiliados y la Superintendencia Financiera. Los fondos mutuos pueden invertir en operaciones reporto con entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera por medio de la Bolsa de Valores de Colombia, valores emitidos en procesos de titularización, valores de deuda pública interna y externa, valores emitidos o aceptados por instituciones financieras, papeles comerciales, bonos, descuento de cartera y participar en fondos de inversión colectiva.

**Sociedades de intermediación cambiaria y de servicios financieros especiales:** sustituyen a las casas de cambios y se encuentran autorizadas a realizar, además de las operaciones permitidas bajo el régimen cambiario y en los términos y condiciones que señale el Gobierno Nacional, pagos, recaudos, giros y transferencias nacionales en moneda nacional. Así mismo, podrán actuar como corresponsales no bancarios. (Superintendencia Financiera de Colombia, 2010)

#### **4.3.2.3 Otras instituciones financieras:**

Son entidades que estimulan el ahorro y la inversión, como es el caso de las sociedades de capitalización y las entidades titularizadoras. En esta clasificación se incluye la industria de seguros, quien cumple el papel de inversionista institucional en el mercado de valores

**Sociedades capitalización,** son entidades que tienen por objeto estimular el ahorro, mediante la constitución de cualquier forma de capital a cambio de desembolsos únicos o periódicos, con posibilidad o sin ella de reembolso anticipado por medio de sorteos.

Las entidades que conforman la **industria de seguros** en Colombia son (Fiduciaria Colmena, 2014):

- **Compañía de seguros:** su objeto es realizar operaciones de seguros, los ramos autorizados en Colombia son compañías de seguros generales que expiden pólizas con el fin de amparar bienes y servicios contra daños y las compañías de seguros de vida emiten pólizas que ampara personas.
- **Cooperativas de seguros** corresponden a organismos cooperativos especializados en la actividad aseguradora para beneficio de sus asociados.
- **Compañías de reaseguros** son las entidades autorizadas para realizar operaciones de reaseguros, que es un contrato celebrado entre dos compañías aseguradoras donde una actúa como reasegurador y contrae las mismas obligaciones que la otra tiene con el tomador del seguro.
- **Intermediarios de seguros,** son las entidades o personas que promueven la celebración y renovación de seguros por medio de la intermediación entre las compañías de seguros y los asegurados. Los intermediarios de seguros pueden ser corredores de seguro, agencia de seguros o agentes de seguros. La diferencia radica en su constitución legal, los corredores de seguros son una sociedad anónima, las agencias de seguros pueden ser una persona natural o sociedades colectivas, sociedades comandita simple o sociedades limitadas y finalmente los agentes de seguros son personas naturales que trabajan de forma dependiente en una compañía de seguros o independientes sin ningún vínculo laboral.

La industria de seguros Colombiana se clasifica por ramos, determinan los tipos de seguros que están disponibles en el desarrollo de una estrategia de gestión de riesgos sea de una persona, grupo familiar o empresa, donde las principales áreas se exponen en la tabla 4-4.

**Entidades titularizadoras** son las únicas entidades del sistema financiero colombiano que estas autorizadas para realizar procesos de titularización de activos hipotecarios del sistema especializado de financiación de vivienda a largo plazo. Los títulos que se emiten

a partir del proceso de titularización representan una alternativa de inversión de buena rentabilidad y de bajo riesgo. (Titularizadora Colombiana, 2014).

**Tabla 4-4:** Principales ramos de seguros.

	RAMOS		
	Seguros de daños	Seguros de vida	Seguridad social
<b>Tipos de seguros</b>	Automóviles	Vida grupo y Colectivo	Pensiones Ley 100
	Crédito	Accidentes personales	Riesgos Profesionales
	Cumplimiento	Educativo	Seguros Previsionales
	Incendio	Exequias	
	Lucro cesante	Salud	
	Ingeniería	Vida Individual	
	Manejo		
	Responsabilidad Civil		
	SOAT		
	Terremoto		
	Transporte		

Fuente: Vargas & Concha, (2011)

#### 4.3.2.4 Proveedores de infraestructura:

Son entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia que prestan servicios administrativos, operativos y facilitan la infraestructura para la operación de las demás entidades financieras.

**Bolsa:** Es una entidad autorizada por el gobierno que tiene como objeto funcionar como mecanismo por medio del cual sus miembros negocian valores, a su vez es una entidad que establece normas, supervisión y servicios encaminados a facilitar dichas negociaciones. En Colombia existe:

**La Bolsa de valores de Colombia (BVC):** Es una entidad privada constituida como sociedad anónima, se define como un recinto en el cual compradores y vendedores concretan negocios a través de los comisionistas de bolsa (Superintendencia Financiera de Colombia, 2008). Algunas de sus funciones son: servir de lugar de negociación de títulos valores, inscribir títulos o valores para ser negociados, mantener en funcionamiento un mercado organizado que ofrezca a sus participantes condiciones de

seguridad, honorabilidad, corrección, transparencia (información) y formación de precios de acuerdo con la compra y venta de títulos, fomentar las transacciones de títulos valores, reglamentar y vigilar las actuaciones de sus miembros y velar por el cumplimiento de las disposiciones legales que permitan el desarrollo favorable del mercado y de las operaciones bursátiles. (Bolsa de Valores de Colombia, 2014)

**BMC Bolsa Mercantil de Colombia**, es la bolsa de bienes y productos que tiene como objeto organizar y mantener en funcionamiento un mercado público de productos, bienes, servicios agropecuarios agroindustriales o de otros *commodities*, sin la presencia física de los mismos, así como de servicios, documentos de tradición o representativos de mercancías, títulos, valores, derechos, derivados y contratos que puedan transarse en esta entidad, sometida a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia. (BMC Bolsa Mercantil de Colombia, 2014)

**Sociedades administradoras de sistema de negociación:** Son las sociedades autorizadas para la administración de las plataformas para la realización de transacciones sobre valores distintos de acciones y bonos obligatoriamente convertibles en acciones inscritos en bolsas de valores, instrumentos financieros derivados cuyo subyacente sean acciones inscritas en bolsas de valores y otros valores de renta variables que se inscriban en estas bolsas. En Colombia los principales sistemas transaccionales son:

**Mercado electrónico colombiano (MEC):** Mediante el cual se negocian valores distintos de acciones y bonos convertibles en acciones, es administrado y reglamentado por la Bolsa de valores de Colombia

**Sistema electrónico de negociación (SEN):** donde se negocian fundamentalmente valores de deuda pública interna o externa, es administrado por el Banco de la República. Pueden acceder al SEN los establecimientos de crédito, las sociedades fiduciarias, comisionistas de bolsa, comisionistas independientes de valores, las sociedades administradoras de fondos de pensiones y cesantías, la dirección del tesoro nacional del ministerio de hacienda y crédito público y el banco de la república. Los usuarios (agentes) pueden actuar directamente o a través de intermediarios de valores.

**Sistema de cotización de valores extranjeros:** Son mecanismos de carácter multilateral y transaccional a los cuales acuden sus miembros o afiliados, bajo las reglas

y parámetros establecidas en el Decreto 2555 del 2010 y en el reglamento del administrador del sistema de cotización, para la realización de operaciones sobre valores extranjeros listados en dichos sistemas y para la divulgación de información al mercado sobre operaciones.

**Sociedades de compensación y liquidación de valores:** Son entidades responsables de realizar el proceso de compensación y liquidación. La compensación establece obligación de entrega de valores y la transferencia de fondos entre los participantes de la transacción sobre valores. La liquidación es el proceso por medio del cual se cumplen definitivamente las obligaciones generadas en la operación, donde una parte transfiere los títulos y la otra transfiere los fondos equivalentes a estos.

**Sociedades administradoras de depósito de valores:** Son sociedades anónimas autorizadas por la Superintendencia Financiera, con el propósito de servir como depositarios de valores desmaterializados, liquidar, compensar las operaciones sobre los valores, registrar los gravámenes y transferencia de la propiedad de los valores. Adicionalmente, el Banco de la República está autorizado para depositar y administrar los valores que emita, garantice o administre el propio banco, y las inversiones forzosas.

En la actualidad en Colombia existen dos depósitos centralizado de valores:

**Depósito centralizado de valores – Deceval S.A.:** Administra y deposita los valores que no están reservados al Banco de la República.

**Depósito central de valores – DCV:** Es administrado por el Banco de la República.

**Cámaras de riesgo central de contraparte:** Son sociedades anónimas autorizadas por la Superintendencia Financiera, que tienen el propósito de actuar como contraparte central de operaciones sobre valores y derivados, mediante su interposición entre las partes con el fin de convertirse en el comprador y el vendedor de las operaciones, para reducir el riesgo de incumplimiento.

**Sociedades Calificadoras de riesgo:** Son sociedades anónimas cuyo objeto exclusivo es la calificación de valores o riesgo relacionados con la actividad financiera, aseguradora, bursátil o cualquiera relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de los recursos captados del público. La evaluación del riesgo se fundamenta en una opinión basada en análisis cualitativos y cuantitativos que cambian de acuerdo al

entorno económico de cada industria. A su vez dentro de estos, cada tipo de calificación varía de acuerdo con la naturaleza de la emisión, y el desempeño particular y la cultura empresarial del emisor, (Superintendencia Financiera de Colombia, 2008). En Colombia están autorizadas como calificadoras: Value and Risk Rating S.A., Fitch Ratings Colombia S.A., Sociedad Calificadora de Valores y BRC Services Colombia S.A.

**Proveedores de precios para valoración:** Son entidades que suministran información requerida para el proceso de valoración de portafolios de inversión, de entidades sometidas a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Financiera. Las sociedades proveedoras de precios para valoración crean y divulgan metodologías y reglamentos de valoración, de acuerdo a los parámetros establecidos por la Superintendencia, con el fin de poder realizar la determinación y suministro de información para la valoración de inversiones. Además, prestar servicios de cálculo y análisis de variables o factores de riesgo como insumo para la medición de riesgos financieros en gestión de activos y pasivos.

#### **4.3.2.5 Entidades de regulación y supervisión del mercado**

En el entendimiento del entorno financiero, por parte de las persona, es necesario comprender la red de seguridad del sistema, que es un conjunto de normas, procedimientos, mecanismos e instituciones cuya finalidad es velar y salvaguardar la estabilidad del mismo, para reducir la probabilidad de quiebra de las entidades financieras, y en el caso que ocurra, evitar el contagio a las demás. (Uribe, 2013). Las entidades que la conforma son:

**Congreso de la República:** La constitución política atribuye al congreso la función de expedir las normas generales para regular las actividades financiera, bursátil, aseguradora y cualquiera otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de los recursos captados del público. (Fradique-Méndez, 2014)

**Gobierno nacional – Ministerio de Hacienda y Crédito Público:** Regula el mercado a través de la definición de políticas generales del sistema financiero.

**La Superintendencia financiera:** Ejerce la inspección, vigilancia y control sobre los agentes que participan en el mercado de valores. La inspección y vigilancia consiste en la fiscalización permanente sobre el régimen institucional o relativo a la formación

extinción, obligaciones y derechos de las entidades inspeccionadas y vigiladas, así como sobre su régimen objetivo o relativo a las operaciones que realizan. Además la Superintendencia Financiera ejerce funciones de control sobre los emisores de valores, función jurisdiccional que consiste en que los conflictos que se presenten entre los consumidores financieros y las entidades vigiladas con ocasión de la actividad financiera, bursátil aseguradora y cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de los recursos captados del público pueden ser conocidos y resueltos por la Superintendencia Financiera. (Superintendencia Financiera de Colombia, 2014b)

**El Banco de la República:** Entidad que por mandato constitucional debe preservar el poder adquisitivo de la moneda. Adicionalmente, es la entidad que cuenta con los mecanismos que le permiten proveer liquidez al mercado y actúa como prestamista en última instancia de los establecimientos de crédito. Así mismo, complementa el sistema con su labor técnica, ayudando a monitorear los posibles riesgos a los que se enfrenta el sistema y aquellos relacionados con el sistema de pagos.

**El Autorregulador del mercado de Valores AMV:** es un esquema de regulación de naturaleza privada, que complementa la labor del Ministerio de Hacienda y de la Superintendencia Financiera, en la medida que expide normatividad, supervisa y tiene poder disciplinario. El AMV nació en Colombia con la ley 964, se dirige particularmente a los intermediarios del mercado de valores y a las personas naturales vinculadas a ellos. La autoregulación implica el ejercicio de tres tipos de funciones: i) función normativa, consiste en la reglamentación de la intermediación en el mercado de valores, sujeta a leyes y normas que resulten aplicables. Esta reglamentación se efectúa mediante la expedición de reglamentos (autorizados por la Superintendencia financiera) y son de obligatorio cumplimiento y se presume conocidos por quienes se encuentre sometidos a los mismos. ii) Función de supervisión: permite a los organismos autoreguladores verificar el cumplimiento de las normas del mercado de valores y de los reglamentos de autoregulación. iii) función disciplinaria: Permite a los organismos autoreguladores la imposición de sanciones por el incumplimiento de las normas de valores y de los reglamentos de autoregulación de manera que se sancionen las malas prácticas del mercado y quienes infrinjan las reglas del mismo. Los procesos y acciones disciplinarias se pueden iniciar contra intermediarios y sus funcionarios.

**Fondo de Garantías de Instituciones Financieras (FOGAFIN):** Entidad de administra el seguro de depósito y operaciones de fortalecimiento patrimonial de los establecimientos de crédito, (excepto las cooperativas financieras).

**Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas (FOGACOO):** Entidad de administra el seguro de depósito y operaciones de fortalecimiento patrimonial de las cooperativas (excepto las cooperativas financieras)

Los Fondos de garantías crean confianza en los depositantes mediante el sistema de seguros de depósito

### **4.3.3 Sistema Financiero Colombiano y Planeación Financiera Personal.**

En el estudio de las entidades financieras existentes en el 2015 en Colombia, se observa que no existe una entidad orientada a los servicios de planeación financiera personal, donde se guíe y apoye el proceso de las personas en la consecución de los objetivos financieros. Es importante afirmar que dentro de la agenda pública se evidencia hechos tendientes a promover el desarrollo de la educación financiera en Colombia, entre los que se encuentra:

- 2006 documento CONPES 3424 (Departamento Nacional de Planeación. Documento CONPES 3424, 2006) donde se indica la necesidad de promover el acceso a los servicios financieros de las familias de menores ingresos y donde se recomienda la creación del programa de inversión Banca de Oportunidades.
- Ese mismo año, cuando el Congreso de la República reglamentó este programa mediante el Decreto 3078 de 2006, (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2006) con el que busca el fomento del acceso financiero por parte de las personas en condiciones de pobreza, el cual incluye actividades de promoción de la educación financiera como medio para acercar a la población a los servicios financieros ofrecidos por el sistema financiero.
- Con la expedición de la Ley 1328 del 2009 (Congreso de la República de Colombia, 2009), que busca promover la intervención activa del sector financiero en el fomento de la educación financiero y con esto garantizar una adecuada protección al consumidor; esta ley obliga a las entidades vigiladas por la Superintendencia financiera a desarrollar campañas de educación. Esta ley



establece que la educación financiera es uno de los principios orientadores que rigen la relaciones entre los consumidores financieros y las entidades vigiladas, así mismo sitúa los derechos especiales de los consumidores financieros, donde estos deberán recibir “una adecuada educación respecto de diferentes formas de instrumentar los productos y servicios ofrecidos, los derechos y obligaciones, así como los costos que se generan sobre los mismos, los mercados y tipo de actividad que desarrollan las entidades vigiladas, así como sobre los diversos mecanismos de protección establecidos para la defensa de sus derechos”. Con el propósito de instrumentar el sistema de atención al consumidor financiero, y la educación financiera, en el 2010 la Superintendencia Financiera de Colombia, emite la Circular Externa 015, que adiciona un Capítulo a la Circular Básica Jurídica(Superintendencia Financiera de Colombia, 1996), orientado únicamente a la reglamentación de la protección al consumidor y la educación financiera, en donde reitera la obligación de las entidades vigiladas de la formación financiera de sus consumidores.

- Con el Decreto 2555 de 2010 (Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Republica de Colombia, 2010) se obligó a los Fondos de Pensiones a implementar programas de educación dirigido a los consumidores, de tal manera que estos tuvieran los instrumentos requeridos para la toma de decisiones correcta a partir de la entra de los multifondos.
- Finalmente, el mayor logro en materia de educación financiera, se encuentra en el artículo 145 de la Ley 1450 de 2011, donde se establece que “el Ministerio de Educación Nacional incluirá en el diseño de programas para el desarrollo de competencias básicas, la educación económica y financiera”.

A partir del cumplimiento de la normatividad se identifica que las entidades financieras desarrollan estrategias para la educación de los consumidores, donde implementan iniciativas de educación, entre ellas Bancolombia, Davivienda, Visa, Asobancaria, Fedeleasing y Fasecolda, abordando temas como presupuesto, ahorros, créditos, inversiones, servicios fiduciarios, leasing y seguros. Igualmente se evidencia que la única entidad que agrupa temas de economía en los programas de formación es el Banco de la República. (Díaz & Pinzón, 2011)

El planteamiento y el cumplimiento de este tipo de normatividad contribuye a la construcción de los cimientos para el desarrollo de la PFP en el contexto Colombiano, porque en la medida que las personas sean conscientes y educadas sobre las decisiones financieras, requerirán del desarrollo de las herramientas que les permita asumir los procesos financieros de forma ordenada e independiente de una entidad financiera específica. Es aquí donde la adopción de modelos como el planteado en el presente trabajo toma relevancia en la consolidación de una adecuada gestión financiera personal.

Para enmarcar el modelo propuesto en el contexto colombiano se realiza la integración entre los componentes de la PFP definidos y las entidades del Sistema Financiero Colombiano, con el propósito de orientar la elección de entidades según los elementos y acciones que componen el plan financiero de cada persona.

En la elaboración de esta integración se depuran las entidades, de acuerdo a la función que desempeñan y los servicios que ofrecen, no se consideran en este análisis las entidades que proveen infraestructura al sistema financiero y las entidades de la red de regulación y control del mercado, porque en la práctica una persona en la implementación de su plan financiero no llegaría a interactuar directamente con ellas.

**Tabla 4-5:** Matriz de integración entre los componentes de la planeación financiera personal y entidades del sistema financiero Colombiano.

COMPONENTES	ENTIDADES													
	Bancos Comerciales	Corporaciones Financieras	Compañías de financiamiento comercial	Cooperativas Financieras	Instituciones oficiales Especiales	Sociedades administradoras de fondos de pensiones y cesantías	Sociedades fiduciarias	Almacenes generales de depósito	Sociedades comisionistas de bolsa	Sociedades administradoras de	Fondos mutuos	Sociedades de intermediación cambiaria y de servicios	Sociedades de capitalización	Sociedades aseguradoras
Conceptualización Planeación Financiera Personal						X								
Gestión de Activos e Inversiones	X	X	X	X		X	X		X	X	X		X	
Gestión del Endeudamiento	X		X	X	X									
Gestión del efectivo (Ingresos y Gastos)	X			X								X		
Gestión de riesgo y seguros						X								X
Gestión tributaria	X			X		X								
Gestión de Jubilación y sucesión						X								X
Componentes no clasificados					X							X		X

Fuente: Elaboración propia

## **5. Validación del modelo propuesto**

Para el modelo PFP se hizo el recorrido por los diferentes modelos estudiados para establecer que los elementos integrados al propuesto sean considerados como mínimo en un modelo establecido y probado. A continuación se valida el modelo propuesto.

### ***5.1 Model of Certified Financial Planner Board of Standar (CFP Board)***

Este modelo considera cuatro factores requeridos, el primero es la existencia de un planeador financiero profesional que es el responsable de liderar y guiar a la persona por medio del proceso de PFP, el segundo factor es la definición de objetivos financieros como parte central del proceso, el tercero es la evaluación de la situación financiera actual de la persona y el factor final es un proceso de evaluación post implementación de las acciones para el cumplimiento de los objetivos.

En el modelo propuesto se mantiene como eje central la definición de objetivos financieros, el análisis de la posición financiera de la persona desde una perspectiva más amplia al considerar eventos pasados, presentes y futuros y por su parte se plantea un proceso de monitoreo y revisión permanente que permite realizar ajustes en el proceso desde el nivel de definición hasta la ejecución. La aplicación del modelo propuesto no implica la existencia de un planeador financiero profesional, está definido para que una persona lo pueda aplicar por su cuenta, considerando que en Colombia no existe una industria enfocada a los servicios de PFP. En la Figura 5-1 se resalta los elementos en común entre el modelo *CFP Board* y el modelo propuesto.

**Figura 5-1:** Comparación con el Modelo Certified Financial Planner Board of Standards.



## 5.2 Modelo de Chieffe y Rakes (1999)

Este modelo establece tres elementos claves en el proceso de PFP, el primero es el tiempo en el que tienen lugar los eventos que afectan o que se requieren considerar en el proceso, el segundo es la predictibilidad de eventos y por último el tipo de acciones a considerar según su naturaleza y el tiempo.

En la Figura 5-2 se identifica el modelo propuesto y la integración como elementos predominantes en el proceso, las variables de tiempo y predictibilidad de los eventos. En el elemento del tiempo se amplía su aplicación al análisis de eventos que tuvieron lugar en el pasado para entender su impacto en la posición financiera presente y futura.

**Figura 5-2:** Comparación con el Modelo de Chieffe y Rakes.

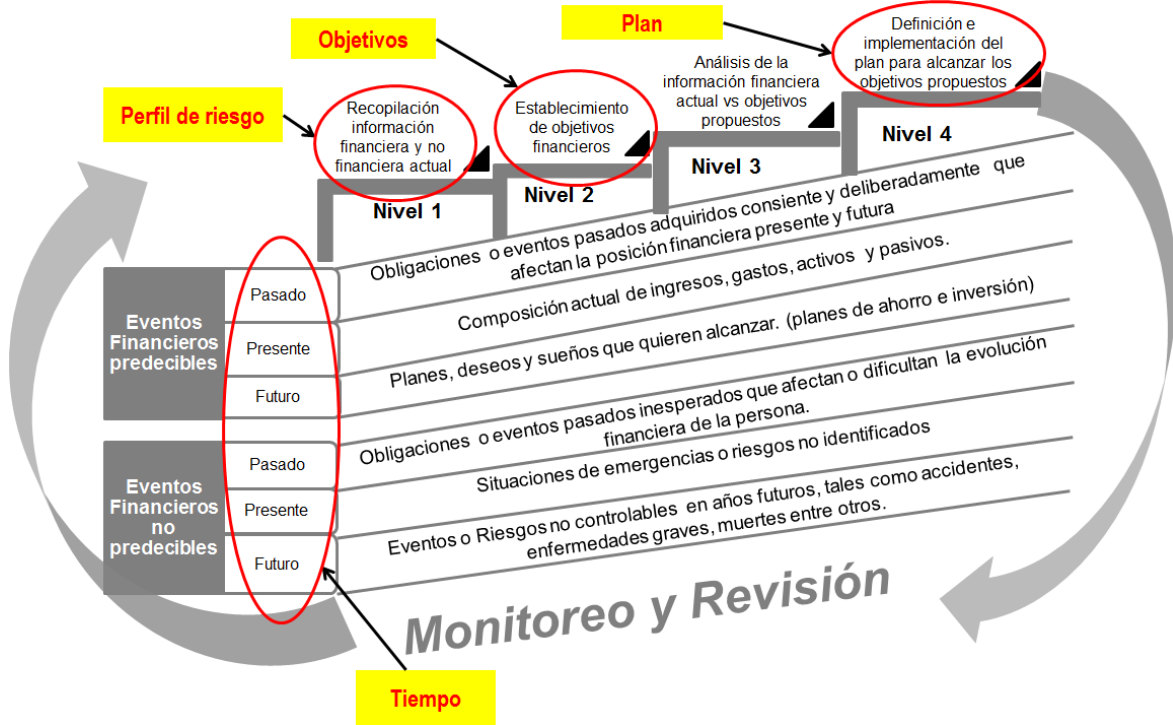


### 5.3 Modelo de Ruiz y Bergés (2002).

Los autores de este modelo consideran como elemento adicional en la planeación financiera la definición del perfil de riesgo a partir del momento del ciclo de vida, porque las necesidades financieras son específicas y requieren diferentes esfuerzos para la satisfacción. También incorpora la variable tiempo en la definición de los objetivos, establecimiento y ejecución de un plan y proceso de seguimiento y revisión.

Al considerar el modelo propuesto, en el primer nivel del proceso donde se realiza la recopilación de información financiera y no financiera, una variable a considerar es el ciclo de vida para enfocar la identificación de necesidades y la magnitud de las acciones. El modelo propuesto considera la variable tiempo en la definición de los objetivos y el establecimiento de un proceso dinámico y permanente de monitoreo y revisión de las etapas del proceso. En la figura 5- 3 se resaltan los elementos del modelo de Ruiz y Bergés que son considerados en el modelo propuesto.

**Figura 5-3:** Comparación con el Modelo de Ruiz y Bergés.

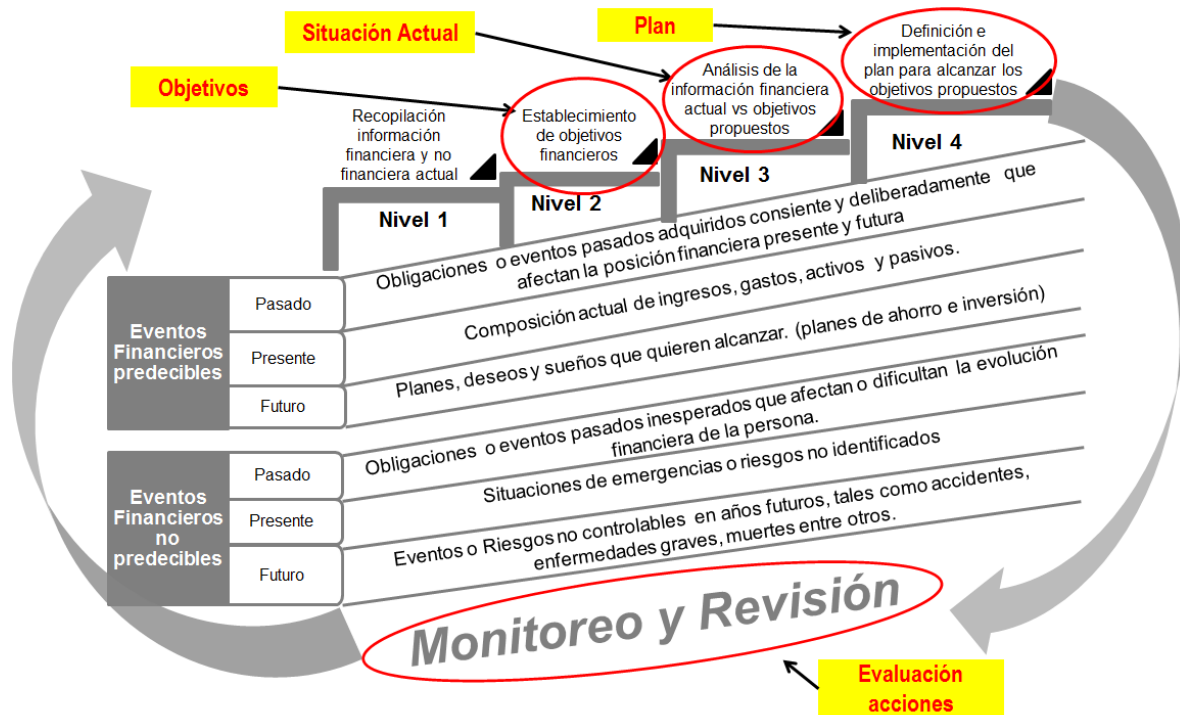


### 5.4 Modelo de Cooper y Worsham (2003).

Este modelo determina que en el proceso de PFP parte del establecimiento de los objetivos financieros, obtención y análisis de información relevante en la gestión financiera, definir e implementar un plan para la obtención de los objetivos, y nuevamente está presente un proceso de monitoreo.

Los elementos establecidos en este modelo están considerados en el modelo propuesto, se puede observar en la figura 5-4 donde se resaltan los elementos enunciados y se identifica que el modelo propuesto considera otros elementos que lo complementan y tiene mayor integralidad y profundidad del proceso PFP.

Figura 5-4: Comparación con el Modelo de Cooper y Worsham.



## 5.5 Modelo de Gehring (2013).

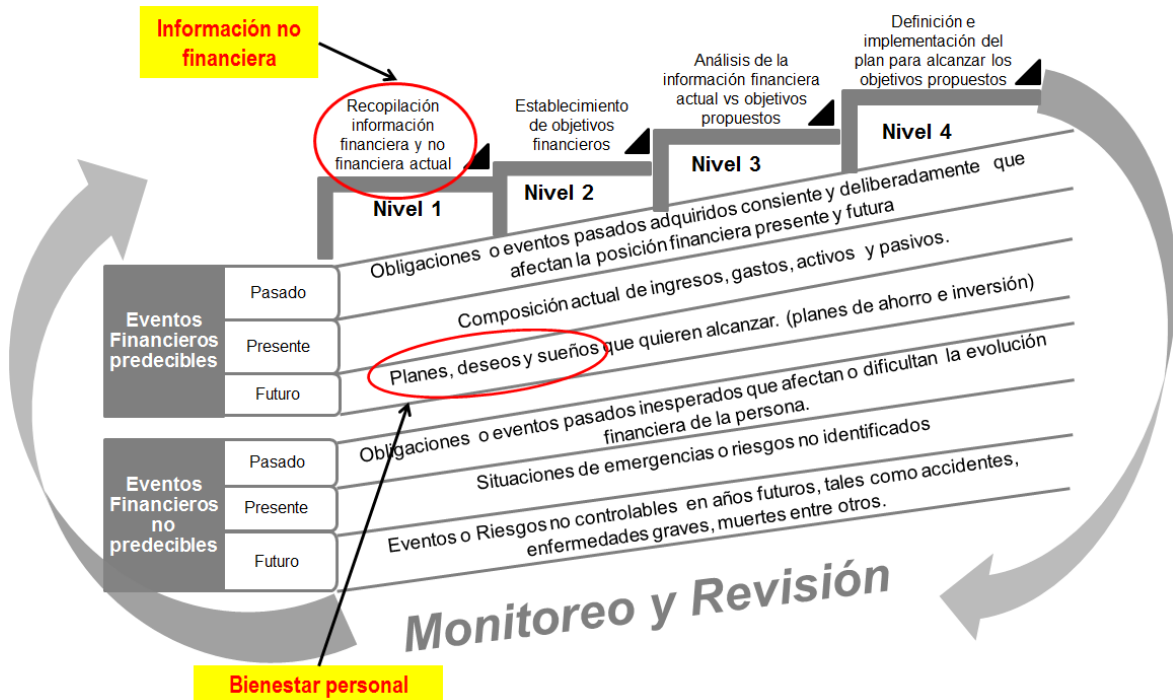
El autor de este modelo plantea que la PFP es un modelo de toma de decisiones que considera cuatro factores. El análisis financiero de la posición actual de la persona y la relación costo beneficio en las decisiones financieras; el segundo factor hace referencia a las ideas preconcebidas sobre el dinero que influye en su comportamiento frente al manejo de los recursos; el cuarto son la emociones que experimentan las personas en los proceso de decisión, y el cuarto factor considera el impacto de una decisión en el bienestar general.

Este modelo tiene un enfoque desde la psicología financiera de las personas, que implica un mayor entendimiento del ser, es una visión más subjetiva y cualitativa. En el modelo propuesto considera que el proceso de PFP se incluya el análisis de información no financiera, que implica la identificación de elementos subjetivos y cualitativos del comportamiento que determinan el tipo de acciones a implementar para lograr los objetivos. También el modelo propuesto toma la parte afectiva de la personas al tratar de identificar planes, deseos y sueños, para transformarlos en acciones concretas que



permitan ser alcanzados. Figura 5-5 resalta los factores de integración del modelo Gehring y del modelo propuesto.

**Figura 5-5:** Comparación con el Modelo de Gehring.



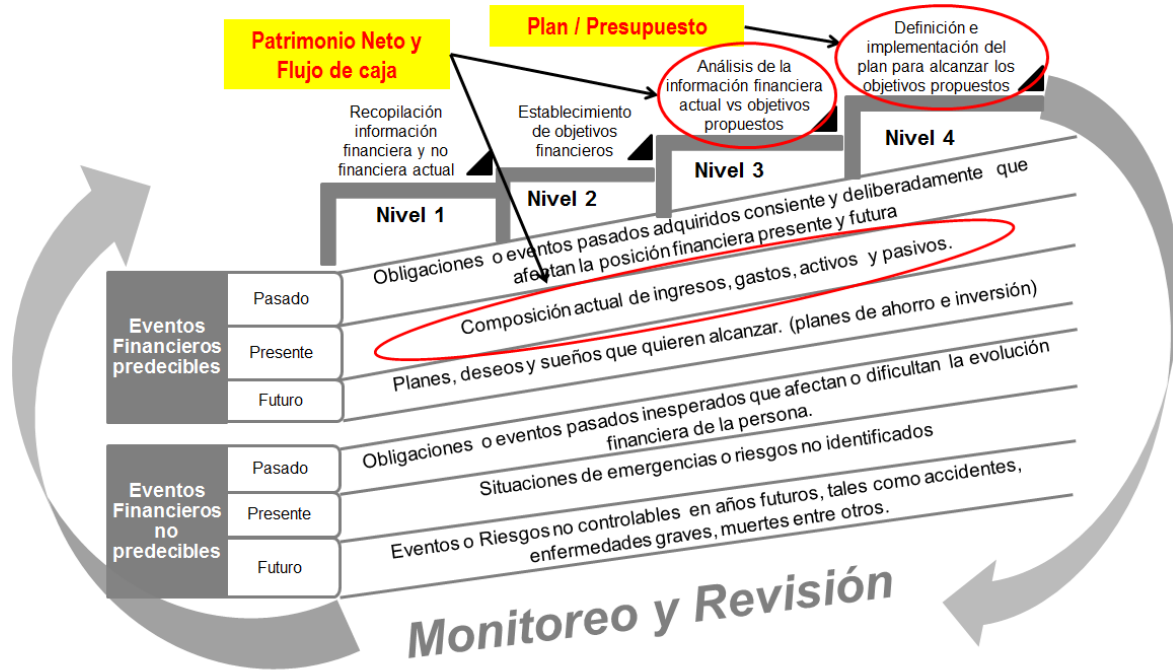
### 5.6 Modelo Nissenbaum, Raasch & Ratner, (2004).

Este modelo evalúa la situación financiera actual, establece objetivos, desarrolla un plan y revisa el proceso. El elemento diferenciador es exponer las herramientas a utilizar durante las diferentes instancias del modelo. Recomienda el análisis del patrimonio neto y flujo de caja para medir la situación actual; define un paso enfocado a la estructuración de registros simples, pertinentes y detallados de los eventos financieros, como medio para el análisis de los flujos de recursos de la persona y establecer un sistema de alertas tempranas sobre el inadecuado uso de esta. Incluye un paso para la definición del presupuesto como referencia para la proyección de los flujos futuros de ingresos y gastos, y el control de la ejecución real. Finalmente, establece otro paso para el análisis detallado del nivel de endeudamiento.

Como se describió anteriormente el modelo planteado contempla los elementos comunes presentes en la mayoría de los modelos analizados, y en las herramientas para el

análisis de la posición financiera actual, la proyección de los objetivos y el control de la ejecución, se propone la elaboración de presupuesto, estructuración del flujo de caja y cálculo de la posición financiera. Así la relación de este modelo con el modelo propuesto se visualiza en la figura 5-6

**Figura 5-6:** Comparación con el Modelo Nissenbaum, Raasch, & Ratner



## **6. Conclusiones y recomendaciones**

### **Conclusiones**

En Colombia no hay un desarrollo formal en el campo académico de la PFP, evidencia de ello son las pocas publicaciones sobre el tema en medios académicos nacionales, en contraste se encuentra que en el ámbito internacional existen numerosas publicaciones sobre el objeto de estudio, permitiendo desarrollar y contextualizar esta disciplina.

En Colombia hay ausencia de programas académicos orientados a la educación financiera, a nivel de la educación básica y superior, evidencia de ello es el resultado en el 2014 de las pruebas internacionales de educación del Programa de Evaluación Internacional de Estudiantes (PISA), que realiza la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) para evaluar distintas áreas académicas en diferentes países, donde en educación financiera los estudiantes de colegio de Colombia obtuvieron 379 puntos y los ubicó en el último lugar de los países evaluados. Esta realidad dificulta la evolución del conocimiento y por ende el desarrollo de la industria alrededor de esta disciplina en Colombia.

A partir de iniciativas oficiales, como la creación del programa de inversión denominado el banco de oportunidades para acercar los servicios financieros a las personas de menores recursos; la ley de protección del consumidor financiero que establece la responsabilidad que el sistema financiero en educación de los consumidores con respecto a productos y servicios; y finalmente la iniciativa más ambiciosa donde el Ministerio de Educación Nacional -MEN incluirá programas de desarrollo de competencias básicas en economía y finanzas, se crean las condiciones necesarias para el impulso y desarrollo de procesos de educación financiera en el común de las personas.

Los modelos estudiados reflejan la necesidad de investigar en el concepto de PFP, ya que presentan diferentes alternativas para la ejecución del proceso. A partir del análisis de los modelos presentados se concluye que un modelo unificador mínimamente contiene: definición de objetivos financieros, evaluación de la situación financiera, definición e implementación de un plan y evaluación y monitoreo del proceso.

El modelo de PFP propuesto logra los objetivos planteados porque cumple con la integración de los elementos identificados en el estudio de los modelos referenciados, con la definición de las entidades que conforman el ambiente financiero colombiano y el establecimiento de la integración de las áreas de conocimiento asociadas a la PFP con el sistema financiero colombiano.

La puesta en práctica de un modelo de planeación financiera personal requiere de un marco de referencia que representa el conjunto de habilidades y conocimientos que fundamentan la ejecución del plan financiero que se defina. En la literatura analizada existe diversidad de componentes, se logró agruparlos y sintetizarlos en siete áreas de conocimiento, como conceptualización de la PFP, gestión de activos e inversiones, gestión del endeudamiento, gestión del efectivo, gestión del riesgo, gestión tributaria y gestión de la jubilación y sucesión.

## **Recomendaciones**

Para fortalecer la investigación realizada se propone construcción de herramientas sistematizadas que soporten la implementación del modelo propuesto, que contenga la aplicación de las áreas de conocimiento definidas como marco de referencia, es decir, donde se pueda planear y simular la gestión de activos, de endeudamiento, de riesgos, gestión tributaria entre otras.

Otro tema para investigaciones futuras es profundizar en la contextualización en el entorno colombiano de la disciplina que son el marco de referencia para la aplicación del modelo propuesto, que permita generar una teoría consolidada alrededor de los temas de FP, educación financiera y PFP.

Se propone como trabajos futuros la investigación y la estructuración de los contenidos de cursos para la formación financiera y económica dependiendo del grupo al que vaya orientado y el nivel de escolaridad del mismo, para contribuir a la consolidación de procesos de formación financiera en el contexto colombiano.

## Bibliografía

- Altfest, L. (2004). Personal Financial Planning: Origins, Developments and a plan for Future Direction. *The American Economist*, 48(2), 53–60.
- BMC Bolsa Mercantil de Colombia. (2014). BMC Bolsa Mercantil de Colombia. Retrieved November 15, 2014, from <http://www.bna.com.co/>
- Bolsa de Valores de Colombia. (2014). BVC. Retrieved November 15, 2014, from <http://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Preguntas+Frecuentes>
- CFP, B. (n.d.). CFB Board. Retrieved from <http://www.letsmakeaplan.org/learning-center/FinancialPlanningProcess>
- Congreso de la República de Colombia. (1993). LEY 100 DE 1993. Retrieved November 15, 2014, from [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_0100\\_1993.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0100_1993.html)
- Congreso de la República de Colombia. (2009a). LEY 1328 DE 2009. Retrieved November 15, 2014, from [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1328\\_2009.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1328_2009.html)
- Congreso de la República de Colombia. (2009b, July 15). Ley 1328 de 2009. Por el cual se dictan normas en materia financiera, de seguros, del mercado de valores y otras disposiciones. 47411. Bogota, Colombia: Diario Oficial Colombia, 15 julio 2009. Retrieved from [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1328\\_2009.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1328_2009.html)
- Cooper, R. W., & Worsham, C. B. (2003). The Financial Planning Process. In R. Cooper & C. Worsham (Eds.), *Foundations of Financial planning: An Overview* (pp. 1–46). America College.
- Departamento Nacional de Planeación. Documento CONPES 3424. (2006). La Banca de las Oportunidades una Política para Promover el Acceso al Crédito y a los demás Servicios Financieros buscando Equidad Social. Bogota, Colombia: Departamento Nacional de Planeación.
- Díaz, A., & Pinzón, M. (2011). Educación Financiera en seguros en Colombia. Experiencias, lecciones y Perspectivas. In *La Industria Aseguradora en Colombia – Tomo II* (pp. 652–702). Bogota, Colombia: Fasecolda. Retrieved from

- <http://www.fasecolda.com/index.php/servicios/publicaciones/libros/la-industria-aseguradora-en-colombia-2/>
- Dorna, G. (1981). There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives. *Management Review (AMA FORUM)*, 70(11), 35–36.
- Fiduciaria Colmena. (2014). Fiduciaria Colmena: Educación Financiera. Retrieved November 20, 2014, from [http://www.fiduciariacolmena.com/pdf/EDUCACION\\_FINANCIERA.pdf](http://www.fiduciariacolmena.com/pdf/EDUCACION_FINANCIERA.pdf)
- Financial Planning Standards Board, F. (2011). Financial Planning Curriculum Framework. Retrieved from <http://www.fpsb.org/certificationandstandards/curriculum-framework.html>
- Fradique-Méndez, C. (2014). Guía del Mercado de Valores. Retrieved October 29, 2014, from [http://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Empresas/Empresas/Documentos+y+Presentaciones?com.tibco.ps.pagesvc.action=updateRenderState&rp.currentDocumentID=-43b8314e\\_131f8d4ef34\\_-1888c0a84c5b&rp.revisionNumber=1&rp.attachmentPropertyName=Attachment&com.tibco.ps.pagesvc.targetPage=1f9a1c33\\_132040fa022\\_-78750a0a600b&com.tibco.ps.pagesvc.mode=resource&rp.redirectPage=1f9a1c33\\_132040fa022\\_-787e0a0a600b](http://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Empresas/Empresas/Documentos+y+Presentaciones?com.tibco.ps.pagesvc.action=updateRenderState&rp.currentDocumentID=-43b8314e_131f8d4ef34_-1888c0a84c5b&rp.revisionNumber=1&rp.attachmentPropertyName=Attachment&com.tibco.ps.pagesvc.targetPage=1f9a1c33_132040fa022_-78750a0a600b&com.tibco.ps.pagesvc.mode=resource&rp.redirectPage=1f9a1c33_132040fa022_-787e0a0a600b)
- Garman, T., & Forgues, R. E. (2012). *Personal Finance*. (M. Reynolds, J. Chase, & S. Fidler, Eds.) (11th ed., p. 559). Mason: South-Western Cengage Learning.
- Gehring, N. (2013). Defining Financial Planning with the 4 factor decision model. *Journal of Financial Planning*, January, 19–21.
- Gitman, L. J., Joehnk, M. D., & Billingsley, R. S. (2014). *Personal Financial Planning* (13th ed., p. 622). Mason: South-Western, Cengage Learning.
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2008). *Personal Financial Planning*. (A. Von & S. Smart, Eds.) (Thomson So., pp. 2–30). Mason: Thomson Higher Education.
- Grable, J. E., & Carr, N. A. (2014). Risk Tolerance and Goal Based Financial Planning. *Journal of Financial Service Professionals*, (January), 12–15.
- Hern, A. (2012). Renta variable una alternativa de inversión, 7(2), 1532–1543.
- Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296–316. doi:10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x
- Jacob, K., Hudson, S., & Bush, M. (2000). Tool for survival: An analysis of financial literacy programs for low - income families. Chicago: Woodstock Institute.

- Locke, E., Latham, G. P., Smith, K. J., Wood, R. E., & Bandura, A. (1990). *A theory of Goal Setting & Task Performance*. (Illustrate., p. 413). Englewood Cliffs, NJ, US: Prentice Hall.
- Merton, R. C. (2014). The Crisis in Retirement Planning. *Harvard Business Review*, 92(7/8), 42–50.
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (1993). Decreto 663 de 1993 Estatuto Orgánico del Sistema Financiero. Retrieved October 29, 2014, from <https://www.superfinanciera.gov.co/SFCant/Normativa/NormasyReglamentaciones/estatuto.htm>
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2006, September 11). Decreto 3078 de 2006, Por el cual se crea el Programa de inversión Banca de las Oportunidades. 46.388, pp. 1–4. Bogota, Colombia: Diario Oficial Colombia, 11 de septiembre de 2006 (.).
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Republica de Colombia. (2010, July 15). Decreto 2555 de 2010. Por el cual se recogen y reexpiden las normas de materia del sector financiero, asegurador y del mercado de valores y se dictan otras disposiciones. 47771. Bogota, Colombia.
- Mojica, C. E. F., Franco, D. V., Arbeláez, A. Z. de, Rosa, Á. A. D. la, & García, H. (2011). *Guía Práctica del Crédito de Vivienda en Colombia*. (L. Editores, Ed.) (2nd ed., p. 295).
- Nissenbaum, M., Raasch, B., & Ratner, C. (2004). *Ernst & Young's Personal Financial Planning Guide* (5th ed., p. 552). John Wiley & Sons, Inc.
- Presidencia de la República de Colombia. (2010). DECRETO 2555 DE 2010. Retrieved November 15, 2014, from <http://www.dmsjuridica.com/CODIGOS/LEGISLACION/decretos/2010/2555.htm>
- Remund, D. L. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276–295. doi:10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x
- Rosefsky, R. S. (2001). *Personal Finance* (p. 704). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Rossi, P. H., Lipsey, M. W., & Freeman, H. E. (2004). *Evaluation: A Systematic Approach*. (7th Ed., p. 171). London: Sage Publications.
- Ruiz, A., & Bergés, Á. (2002). El nuevo paradigma de las FP. *En Portada - Bolsa de Madrid*, 10–17.
- Schuchardt, J., Bagwell, D. C., Bailey, W. C., Devaney, S. a, Grable, J. E., Leech, I. E., ... Xiao, J. J. (2007). Personal Finance : An Interdisciplinary Profession. *Financial Counseling and Planning*, 18(1), 61–69.



- Struwig, F., & Plaatjes, W. (2007). Developing a framework to investigate the personal financial management knowledge of individuals. *South African Journal of Economic & Management Sciences*, 10(1), 21–32.
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2010). Sociedades de intermediación cambiaria y de servicios financieros especiales. Operaciones autorizadas / Concepto 2010010498-002. Retrieved November 15, 2014, from <http://biblio.superfinanciera.gov.co/superfin/indexjuris.html>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (1996). Circular Externa 007 de 1996. Circular Básica Jurídica. Retrieved from <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?IServicio=Publicaciones&ITipo=publicaciones&IFuncion=loadContenidoPublicacion&id=15464>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2008). Conceptos Básicos del Mercado de Valores. Retrieved November 02, 2014, from <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?IServicio=Publicaciones&ITipo=publicaciones&IFuncion=loadContenidoPublicacion&id=11334>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2010). Circular Externa 015 de 2010. Sistema de Atención al Consumidor. Bogota, Colombia.
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2014a). Circular Externa 029 DE 2014. Retrieved November 01, 2014, from <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?IServicio=Publicaciones&ITipo=publicaciones&IFuncion=loadContenidoPublicacion&id=10083443>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2014b). Superintendencia Financiera de Colombia. Retrieved October 24, 2014, from <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?IServicio=Publicaciones&ITipo=publicaciones&IFuncion=loadContenidoPublicacion&id=10083000>
- Swart, N. (2004). *Personal Financial Management* (2nd ed., p. 432). Cape Town: Juta Academic.
- Taft, M. K., Hosein, Z. Z., & Mehrizi, S. M. T. (2013). The Relation between Financial Literacy, Financial Wellbeing and Financial Concerns. *International Journal of Business and Management*, 8(11), 63–75. doi:10.5539/ijbm.v8n11p63
- Titularizadora Colombiana. (2014). Titularizadora Colombiana. Una casa para todos. Retrieved November 22, 2014, from [https://www.titularizadora.com/paginas/titularizacion/la\\_titularizacion.aspx?id=2&page=2](https://www.titularizadora.com/paginas/titularizacion/la_titularizacion.aspx?id=2&page=2)
- Uribe, J. D. (2013). El sistema financiero colombiano: estructura y evolución reciente. *Revista Del Banco de La República*, LXXXVI(1023), 5–17.

Vargas, M. J., & Concha, A. (2011). Industria Aseguradora Colombiana. Resultados 2010 y Perspectivas 2011. Retrieved November 15, 2014, from <http://www.fasecolda.com/files/3913/9094/8879/resultados2010b.pdf>

Warschauer, T. (2002). The role of universities in development of the personal financial planning profession. *Financial Services Review*, 11, 201– 216.

Warschauer, T. (2010). Course Syllabus and readings. Financial Planning Practicum.

Yemm, G. (2012). *Financial Times Essential Guide to Leading Your Team: How to Set Goals, Measure Performance and Reward Talent* (p. 184). FT Publishing: Pearson Education.