

**PRINCIPIOS BÁSICOS DE FINANZAS PERSONALES QUE PUEDAN SER
APLICADOS EN UN PLAN DE ASESORÍA FINANCIERA DE UN CONTADOR
PÚBLICO PARA SU CLIENTE COMO PERSONA NATURAL**

1.

ALVARO CAMILO MOSQUERA ORTIZ

**UNIVERSIDAD DEL VALLE, SEDE PACIFICO
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ACADEMICO DE CONTADURÍA PÚBLICA
BUENAVENTURA
2017**

**PRINCIPIOS BÁSICOS DE FINANZAS PERSONALES QUE PUEDAN SER
APLICADOS EN UN PLAN DE ASESORÍA FINANCIERA DE UN CONTADOR
PÚBLICO PARA SU CLIENTE COMO PERSONA NATURAL**

ALVARO CAMILO MOSQUERA ORTIZ

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
Contador Público**

Asesor:

**JUAN FERNANDO GUARIN
Contador Público**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE, SEDE PACIFICO
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ACADEMICO DE CONTADURÍA PÚBLICA
BUENAVENTURA
2017**

CONTENIDO

	pág.
1. RESUMEN	7
2. INTRODUCCION	9
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
3.1 Identificación del problema	12
3.2 Tema	15
3.3 Formulación del problema	15
4. OBJETIVOS	16
4.1 Objetivo general	16
4.2 Objetivos específicos	16
5. JUSTIFICACION	17
6. MARCO DE REFERENCIA	18
6.1 Marco de antecedentes	18
6.2 Marco teórico	20
6.2.1 Teorías en finanzas personales	20
6.2.1.1 Gitman & Zutter	20
6.2.1.2 Jeff D. Opdyke	21
6.2.1.3 Bodie & Merton	23
6.2.1.4 Hernández	23
6.2.1.5 Kiyosaki	25
6.2.1.6 Nicolas Litvinoff	27
6.2.1.7 Phil Laut	28
6.2.1.8 Palacios	29
6.2.1.9 Figueroa	31
6.2.2 Modelos de planeación	32

6.2.2.1 Modelo de Chieffe y Rakes	33
6.2.2.2 Modelo de Gehring	34
6.2.2.3 Modelo de Nissembaum	35
6.3 Marco legal	37
6.4 Marco conceptual	39
7. DISEÑO METODOLÒGICO	44
7.1 Tipo de estudio	44
7.2 Alcance de la investigación	44
7.3 Instrumentos metodológicos	44
8. PRINCIPIOS BASICOS DE FINANZAS PERSONALES	45
8.1 Análisis de modelos y teorías	45
8.2 marco de principios básicos propuesto	49
9. ESTRUCTURA DEL PLAN DE ASESORIA	51
10. PLAN DE ASESORAMIENTO	55
10.1 Revisión de la situación financiera del cliente	55
10.1.1 Habito, comportamientos, conducta, mentalidad y disciplina	55
10.1.2 Fuentes de ingreso	57
10.1.3 Nivel de vida que posee, nivel de vida posible	62
10.2 DETERMINACION DE METAS FINANCIERAS	65
10.3 DETERMINACIÓN DEL MÍNIMO PORCENTAJE DE AHORRO	70
10.4 DESARROLLO DE UN PLAN DE ACCION	72
10.5 CONTROL Y EVALUACION DE PROGRESO, RECONSIDERACION DEL PLAN	76
11. CONCLUSIONES	81
12. REFLEXIONES	84
13. RECOMENDACIONES	86
BIBLIOGRAFIA	87

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1: Cuadrante del flujo del dinero	26
Figura 2: Modelo Chieffe y Rakes (1999)	33
Figura 3: El proceso de planeación financiera Gehring	34
Figura 4: El proceso de planeación financiera Nissenbaum Raasch, & Ratner.	36
Figura 5: Modelo de planeación financiera propuesto	51
Figura 6: Matriz clasificatoria de Gastos.	73

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1: Análisis comparativo por conceptos en los modelos y teorías en finanzas personales.	46
Tabla 2: Análisis comparativo por elementos fundamentales en los modelos y teorías en finanzas personales.	48
Tabla 3: Marco de principios básicos basado en tablas de análisis.	49

1. RESUMEN

En el presente trabajo se recopila información de las teorías de diferentes autores sobre el conocimiento financiero aplicado a término personal, el objetivo de esto es diseñar un marco de principios básicos en finanzas personales los cuales puedan ser usados en una asesoría financiera.

Se recopila información de tipo documental y se realiza una revisión de material bibliográfico, entre ellos libros, documentos y monografías. Se trabaja en cada autor presentando su teoría y aporte con el tema, se desarrolla un cuadro en el cual se concluye su o sus teorías, elementos principales y se marca el elemento más predominante en cada uno.

Se encuentra que el manejo financiero personal en sus principios y motivaciones no difiere mucho de la administración financiera empresarial, el desarrollo de un plan que conlleve un estudio de la situación económica actual, las metas a corto y largo plazo, objetivos y proyecciones económicas, etc. Hacen que como lo presenta uno de los autores, el presupuesto sea un elemento esencial y base de un todo para la toma de decisiones financieras más acertadas, que conlleven al alcance de las metas, y sobre este se debe aplicar los principios financieros recopilados.

Se obtiene entonces una serie de principios comunes que se observan repitentes en cada autor:

- La planeación
- La generación de ingresos
- El control patológico de comportamientos impulsivos al gasto y consumo, la austeridad, y el control y medición del gasto
- El ahorro

- La inversión y diversificación.

Se lleva al planteamiento que para diseñar el marco de principios se usa al presupuesto como estructura y dentro del mismo queden inmersos los diferentes principios, de tal manera que en una asesoría financiera, el desarrollo de un presupuesto conlleve a la aplicación de los principios básicos encontrados en las diferentes teorías. Se concluye que cada principio busca generar un hábito económico en el individuo, que al aplicarse en conjunto al final lo conlleve al éxito financiero, como el hecho que todo debe planearse y proyectarse, propender siempre por varios mecanismos de generación de ingresos, mantener un seguimiento, control y vigilancia de los gastos, capitalizarse mediante el ahorro y la inversión diversificada.

2. INTRODUCCION

El presente trabajo surge inicialmente bajo la observación de la necesidad por asesorías financieras, ya que todos los individuos económicamente activos en la actualidad sufren diferentes problemas financieros, como son: los cambios constantes en las normas tributarias, la implantación de nuevas obligaciones fiscales, las alzas en los precios, la fluctuación en tasas de crédito, altos costos de vivienda, transporte y educación, adicional a ello el poco conocimiento en materia financiera, que lleva a más de un individuo a tomar malas decisiones, por lo cual se ve en la necesidad de buscar asesoría financiera puesto que su mayor necesidad es la de propender a la mejor administración de sus recursos.

Las finanzas personales son un área poco explotada en Colombia, con pocos avances, en contraste a Estados Unidos, en el cual se creó una industria en relación a los servicios financieros, asociación de profesionales, entidades que establecen estándares para que puedan ser aplicados, profesionales certificados que buscan garantizar el bienestar de los individuos en términos financieros.

Nace entonces el cuestionamiento de cuál puede ser el marco de los principios básicos en materia de finanzas personales que nos permitan como profesionales ofrecer una optima asesoría que encamine al cliente a mejorar la toma de decisiones para la consecución de sus metas a través de la planeación financiera.

El principal objetivo del trabajo será el diseño de un marco de los principios básicos en finanzas personales, la metodología implementada es la recopilación documental de diferentes teorías en la cual se observaran los factores y elementos comunes y esenciales entre las posturas y se depuran de tal manera que queden postulados principales los cuales denominaremos como principios.

En consecuencia a ello, se buscara describir los principios para la planeación financiera según las teorías y modelos, se buscara establecer recomendaciones y elementos aplicativos de los principios para un plan de asesoría y por último se buscara diseñar la estructura de un plan financiero en el cual se apliquen los principios y que sirva de marco en la asesoría.

El fundamento teórico bajo el cual se desarrolla el trabajo es el siguiente: Se usa la teoría de finanzas personales de Luis Olmedo Figueroa para dar el marco de los principios y la estructura del plan financiero, debido que Figueroa plantea la teoría que mejor abarca los preceptos de los demás autores.

Adicional, a que su aporte sobre la planeación y el presupuesto como herramientas para la consecución de los logros y la ejecución de las estrategias financieras para alcanzarlos permite la expresión y aplicación de los principios básicos.

Las teoría de Jeff D.Opdyke para complementar el desarrollo del proceso de planeación, ya que en su teoría explica que el desarrollo de estados financieros

basados en la realidad financiera de un individuo permitirá el análisis de su situación y punto de partida para la planeación de metas, posterior a ello Gitman y Zutter complementan con su teoría sobre la administración del efectivo como capital de trabajo para cubrir gastos e imprevistos y alcanzar metas.

Chieffe y Rakes agrupan dos elementos: al tiempo y el ambiente esperado de las circunstancias, exponen un modelo para su uso sin asesoría profesional, basados en la preparación antes del retiro, planeando el futuro para la vejez, proyectando el retiro deseado, basados en comparaciones entre las personas que aun no se retiran y están planeando su futuro financiero con los ya pensionados y retirados.

Se toma a Gehring el cual define la planeación financiera como un modelo de toma de decisiones integrado por cuatro (4) factores, donde el desarrollo de un análisis financiero hace parte, y el resto componen un análisis del comportamiento

de los individuos con respecto a la administración del dinero, la inteligencia emocional y el impacto de la toma de decisiones en el bienestar general.

La teoría de Nissenbaum, Raasch, & Ratner, en la que establecen 6 pasos, inicialmente proponen analizar qué posición financiera posee el individuo, la creación de un plan financiero, su ejecución y revisión, plantean el desarrollo de un presupuesto y llevar un registro de las actividades.

Se usa la teoría de Phil Laut de su libro las cuatro leyes de la riqueza y el éxito económico, en esta menciona cuatro leyes, las cuales se toman para denominar las partes por las cuales debe estar compuesto un presupuesto, y las que se acogen en el presente trabajo como nombres para definir a los principios: Ganar (Ingresos), Gastar (Egresos), Ahorrar (ahorros y sobrantes), Invertir.

Se usa la teoría de Robert Kiyosaki como principal aporte complementario a los expuestos por Figueroa y Laut en el principio de Ganar, en el cual se busca determinar el ingreso dentro del presupuesto y las diferentes fuentes que son usadas en la generación de los mismos.

Para el principio de Gastar se toma como principal aporte complementario la teoría de Nicolás Litvinoff sobre el gasto compulsivo y el manejo y control del mismo.

Se toman como complemento del trabajo los aportes teóricos de Bodie y Merton y su teoría sobre toma de decisiones, Hernandez y su teoría sobre la importancia del conocimiento financiero para la gerencia de los recursos propios y a Palacios y su teoría de los cuatro principios.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

3.1 Identificación del problema

Nuestro país tiene un nivel de ingresos no muy alto y es uno de los más desiguales como lo prueba el informe de la red latinoamericana de investigaciones sobre compañías (RedLat) que habla sobre el trabajo decente en América Latina¹, en el cual expresan que en el país un gran porcentaje de la población no logra captar siquiera ingreso por lo menos de un salario mínimo, por ello la población opta por vivir en grupos familiares con el fin de reducir gastos y lograr suplir necesidades, esto refleja que en el país sean más las personas que viven en alquiler que las que acceden a una vivienda propia, ya que de hecho un ingreso menor a un salario mínimo que proviene de actividades informales, hace que las personas no posean ningún tipo de vida ni experiencia financiera, lo que dificulta el acceso a créditos para apalancamientos o de vivienda, y las personas más que plantearse objetivos, buscan sobrevivir con lo mínimo dentro de lo digno.

Una encuesta realizada por el Banco de la Republica en el 2012² sobre las capacidades financieras de la población colombiana, concluye que las personas poco escolarizadas tienen desconfianza por las entidades financieras y buscan

¹ Cuando se analizan los ingresos para el total de los ocupados, tomando como referencia el salario mínimo sucede que los peores países para los trabajadores son Perú y Colombia, donde el 50,1% y el 48,3% respectivamente no alcanzan la remuneración mínima, Colombia, donde el 23,6% de los asalariados no gana al menos un salario mínimo, Fuente: estudios nacionales sobre Trabajo Decente de los 7 países de la RedLat: ICD, IOS, CIFRA/CEFS, CENDA, PLADES, CILAS 2014 basado en Gran Encuesta Integrada de Hogares –GEIH- Mercado Laboral Históricos.

² *Capacidades Financieras de la Población Colombiana, realizada a finales del 2012 por el Banco de la República*. El documento está fundamentado en que es necesario contar con buenas mediciones de las capacidades financieras de la población, las cuales no se limitan exclusivamente al conocimiento de temas financieros, sino que abarcan, en un sentido más amplio, actitudes y comportamientos de los agentes frente a temas como manejo del dinero, planificación a futuro, escogencia de productos, entre otros. Se encuentra que personas de altos ingresos o alta escolaridad, que se caracterizan por altos niveles de alfabetismo financiero, también presentan patrones típicos de una persona financieramente incapaz.

otro tipo de fuentes de endeudamiento y que las personas más escolarizadas que por ende debían tener un mayor grado de conciencia tienden a un comportamiento de cubrir los excesos de gasto con deudas; también, explican que en cuanto a ahorro e inversión a mediano y largo plazo ese hábito es casi inexistente.

La planeación financiera constituye la base para el éxito financiero, el cual consiste en obtener los mayores beneficios con fuentes financieras limitadas, el contar con un mecanismo de planeación contribuiría a que las personas corran menor riesgo, no adquieran endeudamiento excesivo y logren metas. En un mundo globalizado y cada vez más complejo, el cual se encuentra lleno de productos financieros y una inestable economía global, genera que para un individuo la toma de decisiones financieras sea algo cada vez más complicada.

La mayoría de la población en el país es de clase media, y es en esta clase en la cual la planeación financiera tiene mayor aplicación, ya que la clase alta posee acumulación de riquezas y la clase baja posee múltiples problemas financieros y esto genera que se les sea mucho más complicado establecer y cumplir una meta, es en la clase media en la cual un buen plan financiero puede permitir el alcance de metas trazadas.

Con respecto a la planeación financiera se requiere mayor investigación y estudio en diferentes áreas y dar respuesta a muchas cuestiones como por ejemplo:

- ¿Cuál es la postura de la contaduría pública en el asesoramiento financiero?
- ¿Qué teoría propia ofrece la profesión en relación a la planeación financiera?
- ¿Una teoría de planeación financiera desde el ámbito contable permitirá un mejor estatus profesional?

También es importante el desarrollo de textos académicos de calidad y fomento a la formación en este aspecto y la incorporación de estudios del comportamiento humano en la formación.

De lo contrario la brecha entre las clases se hará cada vez más grande de lo que de hecho se encuentra, la falta del fomento en conocimiento financiero provocara una población en ignorancia financiera tomando decisiones erradas, lo que provoca individuos frustrados por metas jamás alcanzadas y una economía estancada o por lo menos más lenta en crecimiento a falta del ahorro e inversión.

Actualmente el contador público puede ofrecer un servicio como guía y consejero y abrir campo para oportunidades de servicio nuevas, generando un mayor valor agregado a su servicio y no solo generando y desarrollando certificaciones tributarias o declaraciones de renta para sus clientes, mientras ello puede adquirir mayor capacitación en materia de planificación financiera debido a que un experto requiere tener educación especializada y experiencia, prepararse aun mas en conocimiento y planificación financiera, puede ayudar a que sea tomado más en cuenta para la toma de decisiones ya sea en el sector empresarial o con los particulares, poder ser más competitivo en esta área que está dominada por diferentes profesionales de carreras afines con posgrados en finanzas o MBA, puede hacer pinitos y permitir abrir campo a un nuevo mercado que puede ofrecer mayores ingresos y dejar a un lado el énfasis tributario por el cual se ve demandado como profesional, las personas en Colombia apenas están teniendo contacto con el sector financiero. En esa perspectiva se hace la reflexión de cuáles son los principios básicos de finanzas personales y cuál es el marco inicial de todo plan de asesoría financiera como servicio prestado a nivel profesional, que permitan al contador ofrecer un servicio con mayor valor agregado y que genere un impacto positivo para su cliente.

3.2 Tema

Diseñar un marco de principios básicos de finanzas personales que puedan ser aplicados en un plan de asesoría financiera de un contador público para su cliente como persona natural.

3.3 Formulación del problema

¿Cuáles son los principios básicos de finanzas personales y como pueden ser aplicados en un plan financiero para un asesoramiento de un contador público a su cliente como persona natural?

4. OBJETIVOS

4.1 Objetivo general

- Describir los principios básicos en las teorías de finanzas personales a través de un marco básico y establecer un modelo aplicativo de los principios en un plan financiero.

4.2 Objetivos específicos

- Diseñar un marco y describir los principios básicos en las teorías de finanzas personales
- Establecer una estructura útil para la aplicación de los principios de finanzas personales en una asesoría financiera
- Construir un plan de asesoría financiera a partir de la estructura establecida aplicando en ella los principios fundamentales en las finanzas personales.

5. JUSTIFICACION

El aporte teórico de este proyecto será el desarrollo de una revisión bibliográfica sobre finanzas personales, que permita clasificar principios básicos comunes en las teorías de finanzas personales que puedan ser aplicados en una asesoría financiera, que factores comunes se encuentran en las teorías sobre el hábito y comportamiento que se encuentran en las personas con un buen manejo de sus finanzas personales.

El impacto social se dará por la búsqueda del desarrollo de un plan de finanzas personal basado en la clasificación y descripción de unos principios tomados de las teorías que se puedan hallar en una revisión bibliográfica, que pueda usarse en asesorías, con el objetivo de mejorar la calidad de vida de las personas al brindarle el conocimiento adecuado para el manejo de sus finanzas personales.

La utilidad metodológica se verá en cuanto a que se reunirá información bibliográfica, con el fin de recopilar, analizar, clasificar y describir las diferentes teorías sobre finanzas personales, cuales son las prácticas, conocimientos, comportamientos y hábitos esenciales y básicos en el manejo de finanzas de manera particular con resultados óptimos y eficientes que permitan mejorar o dar equilibrio a una calidad de vida económica.

La aplicación práctica se verá al desarrollar una revisión bibliográfica que puedan servir de referente a los estudiantes que deseen posteriormente información para el desarrollo de nuevos proyectos sobre finanzas personales, adicional a ello el desarrollo de un plan de finanzas personales basado en principios encontrados en diferentes bibliografías podrá tomarse como base para la generación de nuevas teorías, complementos o innovaciones en planes financieros futuros, o romper paradigmas con la innovación de nuevas prácticas financieras.

6. MARCO DE REFERENCIA

6.1 Marco de antecedentes

Con relación al tema de PRINCIPIOS BASICOS DE FINANZAS PERSONALES APLICABLES EN UNA ASESORIA FINANCIERA POR PARTE DE UN CONTADOR PUBLICO, existen algunos estudios realizados por estudiantes de la facultad de ciencias económicas y administrativas de diferentes universidades, los cuales mostraron un interés por el tema de las finanzas personales.

Los datos bibliográficos encontrados de otras investigaciones sobre la aplicabilidad de las finanzas personales; se observan en varias universidades del país y aun en el exterior desde hace algunos años, pues ha venido surgiendo la inquietud en algunos profesionales y estudiantes del área de Ciencias de la Administración de la importancia de las finanzas personales debido a la inmersión que están haciendo algunos países latinoamericanos en el mercado de valores, unos más avanzados en el tema que otros, la poca preparación en materia financiera de los jóvenes para afrontar y hacer su parte como ente económico y tomar decisiones consientes, la falta de orientación de las instituciones educativas para darle herramientas a las generaciones sobre un saludable comportamiento financiero, la evidencia de familias e individuos que no poseen un plan financiero, proyecto de vida a largo plazo con metas y objetivos fijados, las calificaciones y reportes negativos de experiencia crediticia, etc.

En algunas páginas web reposan investigaciones como la realizada por Luisa Fernanda López Valencia en el año 2014, estudiante de la Facultad de Ciencias y Administrativas de la Universidad de Medellín, bajo el título de: “¿Cómo mejorar las finanzas personales por medio de la educación financiera en Colombia?”; teniendo como objetivo demostrar que la finanza personal se puede mejorar por medio de la educación financiera, en este trabajo se concluye que los temas e

investigaciones teóricas en el tema son escasos en la región y la mayoría de la investigación se realiza con base en investigaciones realizadas en otros países, que el desarrollo de un flujo de caja, un presupuesto y el reconocimiento y diferenciación de los diferentes productos del mercado financiero para inversión, la capacidad de manejar las tasas de interés y crédito son una ventaja para la toma de decisiones, y que estadísticamente se observa como el producto financiero reina en Colombia es la tarjeta de crédito.

Por otro lado el estudiante Giovani J. Rodriguez Martinez de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Piedras; en mayo de 2013, desarrolla una investigación bajo el titulo: “El conocimiento sobre planificación y manejo de las finanzas personales en los estudiantes universitarios”, donde busca medir el conocimiento financiero de los estudiantes universitarios, en la investigación se concluyo que existe una carencia de conocimiento en materia financiera y que los estudiantes que lograron un mejor desempeño en la prueba aplicada para medir conocimiento son aquellos estudiantes con facultades a fines a la ciencia de la economía y la administración, que la educación debe proveerse en una etapa más joven y que debe existir una participación de todos los intermediarios como padres, instituciones educativas y financieras por mejorar los programas educativos entorno a las finanzas.

En octubre de 2012 con el título de “Modelo para finanzas personales”, el estudiante Luis Humberto Carmona López, de la Universidad de Administración de Querétaro, México; desarrolla una tesis como parte de requerimientos de grado de maestría en Administración, busco crear un modelo para el manejo de las finanzas personales; en este el autor desarrollo una serie de formatos financieros amigables que pretenden mejorar el comportamiento financiero del individuo y que proyecte metas y objetivos fechados a los cuales pueda llevar un control para asegurar su alcance, hace referencia a la importancia de identificar los gastos hormiga, el registro de los mismos para un análisis de comportamiento y así modificar la conducta con relación a este tipo de gastos, la importancia de tener

objetivos claros y alcanzables, el ahorro constante, el manejo de los gastos fijos, variables, créditos, compras, depósitos y deducciones.

6.2 Marco teórico

6.2.1 Teorías en finanzas personales

6.2.1.1 Gitman y Zutter.

Manifiestan en el final de cada capítulo de su libro **Principios de Administración Financiera**³ situaciones financieras y ejemplos de finanzas personales, buscando ayudar a sus estudiantes a descubrir cómo deben aplicar las herramientas y técnicas de la administración financiera en el manejo de sus propias finanzas. El último de los elementos del capítulo es un problema ético, el cual ofrece a los lectores otra oportunidad para reflexionar sobre los principios éticos y aplicarlos en situaciones financieras.

Ellos definen a las finanzas como el arte y la ciencia de administrar el dinero. Se enfocan principalmente en los conocimientos que se requieren para la toma de las decisiones a nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero **gastar** de los **ingresos**, cuánto **ahorrar** y cómo **invertir los ahorros**, y el compromiso **ético** que se debe tener en la toma de una **decisión**.

Su teoría se basa en la administración del efectivo como campo fundamental de las finanzas, lo cual denominan como “capital de trabajo”. Ellos consideran el efectivo como un fondo para cubrir gastos e imprevistos y por esta vía disminuir

³ GITMAN, Lawrence J. & ZUTTER, Chad J. “Principios de administración financiera”. 12 ed. PEARSON EDUCACION, México. (2012) HERNANDEZ, Vicente. “Finanzas personales para DUMMIES”. CEAC, 1ª ed. Barcelona. (2011)

niveles de riesgo de crisis de liquidez. Debemos determinar los flujos de efectivo como aspecto clave de toda planeación financiera. El movimiento constante de entradas y salidas de dinero representan este flujo de efectivo, la diferencia entre ambos determina si este será positivo o negativo, un flujo positivo representara la posibilidad de pagar cuentas a tiempo, cubrir gastos inmediatos, disponibilidad para el ahorro, la inversión, lograr objetivos o plantearse el cumplimiento de obligaciones a largo plazo como una vivienda.

6.2.1.2 Jeff D. Opdyke.

Reportero financiero que ha cubierto la inversión y las finanzas personales para Wall Street Journal por los últimos doce años autor de Finanzas personales, guía para gestionar mejor su dinero y amor y de Money: Una guía de la vida al éxito financiero.⁴ Recalca la importancia del conocimiento en las finanzas personales y la ayuda que esta brinda para saber qué es lo que se debería hacer, lo que se debería evitar, y lo que se puede hacer para explotar al máximo el efectivo que se posee, logrando así satisfacer las necesidades familiares en materia económica.

El autor se enfoca en tres criterios:

- Ahorrar más
- Invertir con criterio
- Planificar su futuro.

Plantea el desarrollo de balances y estados financieros personales los cuales le puedan permitir hacer un análisis financiero del tipo de persona económica que es, el tipo de comportamiento financiero que se posee, medir sus niveles de riesgos,

⁴ OPDYKE, Jeff D. "Finanzas personales: Guía para gestionar mejor su dinero. Nueva Edición, PROFIT EDITORIAL, Barcelona, (2012) BODIE, Zvic y MERTON, Robert C. "Finanzas". PRENTICE HALL, 1ª ed. México. (1999)

la rentabilidad de sus activos y clasificar sus deudas buenas y malas, aquellas que generan más erogaciones y aquellas que generan más beneficios.

- Entender los asuntos prácticos sobre la gestión de su dinero: bancos, inversiones, créditos, seguros, tarjetas de crédito, impuestos, etc.
- Elaborar presupuestos y planes de ahorro realistas.
- Desarrollar una estrategia de inversión que sea apropiada para usted.
- Tomar las decisiones económicas y financieras correctas en temas inmobiliarios.
- Planificar una jubilación de forma inteligente.

Por lo cual plantea que debemos clasificar el tipo de activo que poseemos si este es productivo o solo contable, medir nuestro nivel de endeudamiento si es adecuado o acorde a nuestros ingresos o si este se ha extendido, analizar el patrimonio neto, diferenciar lo que se tiene y se debe, si este es acorde a nuestro nivel de ingresos y edad. Estudiar nuestros patrones de movimientos, cual es el comportamiento común de nuestro flujo de caja, si la forma en la que manejamos nuestro dinero es de una persona que estará constantemente en problemas financieros, si es de una persona común de estrato medio o si es de una persona con criterios de posibilidad de incrementar sus medios de generación de riqueza. Debemos medir nuestros niveles de riesgo en relación a los niveles de ingresos que poseemos, tener claras las diferentes fuentes diversas de generación de ingresos que se posee.

6.2.1.3 Bodie y Merton

En su libro “FINANZAS” hacen referencia en el capítulo uno (1) a la importancia de las finanzas, el porqué es importante su estudio, y las decisiones financieras de los individuos.

En este apartado definen que las personas que viven en soledad o conforman familias, independientes del número se clasifican en individuos y que estos tienen que hacer frente a cuatro tipos de decisiones financieras:

Ellos hacen diferencia entre los individuos y las empresas mencionando que los elementos de una teoría que no son explicados por la propia teoría se denominan exógenos. En contraste, los que si se explican se llaman endógenos, por ende las preferencias de la gente son exógenas y las de las empresas son endógenas.

6.2.1.4 Hernández

En su libro finanzas para dummies, expone el costo del problema de la incultura financiera, hace mención de un estudio de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) a 15 países, el cual dio como conclusión una serie de reflexiones las cuales menciona:

- La mayor parte de los ciudadanos tiene dificultades para gestionar su situación financiera.
- Gran parte de la población está poco capacitada para evaluar los riesgos que asume y tiene serias dificultades para comprender y asimilar la información que tiene a su alcance.

- La gente sobrevalora sus conocimientos y se siente mejor capacitada en asuntos financieros de lo que realmente esta.
- Los consumidores consideran que la información financiera es difícil de encontrar y entender.
- Planificar nuestras finanzas es algo poco habitual, lo que hace que aumente la probabilidad de endeudarnos más de la cuenta y tener dificultades si nuestras circunstancias personales cambian.

Existe una correlación entre la cultura financiera y el estatus socioeconómico, de manera que se encuentran las mayores carencias en los niveles más bajos de renta y ahorro y, así mismo, como los menores niveles educativos. Hernández, menciona que en la administración personal de las finanzas se observan recurrentes cinco errores:

1. No entender cómo funciona el dinero.
2. No plantearse objetivos financieros.
3. No tener un plan financiero
4. Pagar demasiado por artículos básicos.
5. Aplazar las decisiones.

Para Hernández es más que obligatorio contar con un conocimiento de las finanzas para llevar una adecuada gerencia de los elementos que para el conforman los aspectos económicos importantes como son:

1. Pagar impuestos
2. Ahorrar
3. No endeudarse en más del 30% de su capacidad
4. Diversificar inversiones
5. Multiplicar fuentes de ingresos

6. Endeudarse inteligentemente

7. Consumir inteligentemente

Cuando las personas desconocen el riesgo que asumen, toman decisiones financieras no acertadas, aún más en el entorno económico que se vive, las decisiones de inversión se deben basar en un análisis previo a las expectativas y las necesidades.

6.2.1.5 Kiyosaki

Hace referencia a la libertad financiera, como el camino a la búsqueda de la felicidad basado en mayor tiempo para compartir con los seres que se ama y hacer las cosas

que nos apasionan, este concepto está directamente relacionado al bienestar económico de un individuo y no a su nivel de riqueza. Es decir, la capacidad de un individuo de cubrir todas sus necesidades económicas sin depender de nadie y sin que para ello tenga que realizar ningún tipo de actividad que no sea de su agrado.

Es aquí donde plantea la importancia de adquirir conocimientos financieros, en materia de las finanzas personales, clasifica los comportamientos económicos del individuo basado en su estatus social y plantea desde ese punto su teoría.

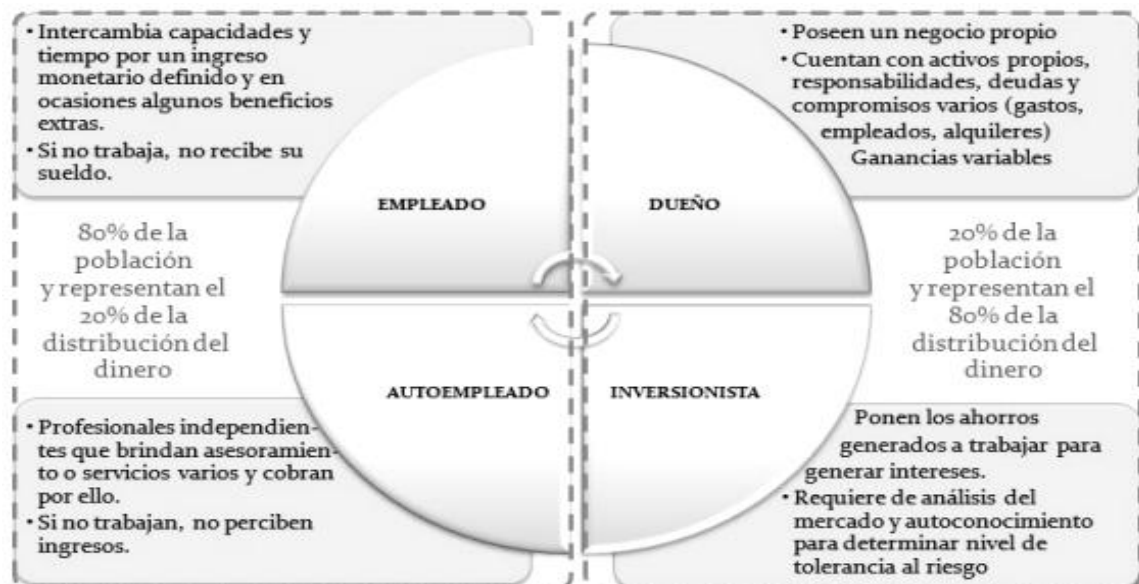
- Estrato bajo (pobre): Trabaja para subsistir, nace con cero culturas financieras, por lo que no puede planear o plantearse objetivos, mantiene sus objetivos en sueños que deja en la esperanza de una mejor suerte por un azar del destino.
- Estrato medio (asalariado): Trabaja para el consumo, tiene limitado conocimiento financiero, se permite planear ciertos objetivos y metas a

través del endeudamiento planeado, sufre comportamientos financieros no sanos, como aparentar un estatus más alto, lo que lleva al endeudamiento y su necesidad del consumo de cosas no necesarias.

- Estrato alto (ricos): Trabajo arduo y austeridad generan una consecuencia y es la acumulación de la riqueza, que se expresa en los activos. Y es en este sentido que **Kiyosaki logra descifrar la clave de la seguridad y prosperidad económicas: posesión de bienes materiales.** Dicho en otras palabras, significa el rechazo de Kiyosaki del gasto inútil en tarjetas de crédito, hipotecas e intereses bancarios y, por el contrario, fomenta la cultura de las **inversiones y la adquisición de activos productivos.(invertir en activos que generen ingresos pasivos constantes)**

Plantea la teoría de los cuatro cuadrantes del flujo del dinero o ingreso:

Figura 1: Cuadrante del flujo del dinero



Fuente: KIYOSAKI, Robert. Padre rico, padre pobre. Estados Unidos: Warner Books, 1997,

6.2.1.6 Nicolas Litvinoff

Economista y emprendedor virtual, plantea que el juego del capitalismo es muy simple:

Se trata de quien le debe a quien, por ello el aconseja no ser el deudor. Manifiesta que se vive rodeado de prevenciones inflacionarias, tasas de endeudamiento artificial o virtualmente bajas para pagos a cuotas fijas moderados, en donde se promueve el consumo y el incremento del gasto, conllevando a si a que las personas terminen en la lista de morosos.

Según Litvinoff, los pagos mínimos con tarjetas de crédito: Son la peor decisión de todas. Según las métricas que manejan las tarjetas de crédito, los bancos saben muy bien que un porcentaje importante de sus clientes no puede controlarse y ante la posibilidad de comprar en cuotas fijas engrosan el saldo total mensual hasta límites que luego se les hace imposible pagar, teniendo que recurrir por ello al “pago mínimo” ofrecido. Cada vez más, los ingresos que las empresas dueñas de las tarjetas de crédito se deben a los intereses que cobran a los usuarios por el remanente financiado al abonar el pago mínimo.

El gasto es un factor importante en las finanzas personales, debido a que manifiesta que basado en análisis se demuestra el factor patológico de gasto compulsivo en el cual un individuo pretende alcanzar o fingir un estatus económico para poder sentirse aceptado en un entorno social determinado, buscando de esta manera errónea alimentar una baja autoestima y tomando un camino erróneo a una felicidad momentánea por la moda.

6.2.1.7 Phil Laut

En su libro “El dinero es mi amigo”⁵ plantea los principios de las finanzas personales en cuatro leyes de la riqueza. La primer ley se basa en el Ganar en la cual el autor trata de argumentar que la generación de ingresos y mejores oportunidades, nace

Y se desarrolla si así lo queremos y lo permitimos en nuestra mente, nuestros pensamientos y hábitos son los que nos condicionan a poder realizar las tareas requeridas para generar los cambios que permitan mejorar nuestros ingresos, pero para ello se debe realizar cambios en nuestros paradigmas, percepciones y hábitos, a esto el autor le denomina el proceso creativo todo ello conjugarlo con habilidades que nos permitan generar de manera placentera un ingreso suficiente. Basándose en primero abordar el autoanálisis, sugestión, metas y por ultimo desarrollar una relación entre lo espiritual y el dinero, dicho de manera más simple, aumentará tu riqueza al mejorar la calidad de tus pensamientos acerca del dinero, mejorar la calidad de tus pensamientos acerca de ti mismo y mejorar la calidad de

tus pensamientos en cuanto a qué haces para ganar dinero.

La ley de Gastar, en esta ley el autor expresa la importancia de no tener una mentalidad de pobreza, afirma que los créditos se hicieron para personas que no lo necesitan, debido a que estas sabrán qué hacer con el dinero para generar más dinero, por el contrario las personas con mentalidad de pobreza se endeudan terminando sus gastos siendo mayores que sus ingresos, menciona que las tarjetas de crédito no son adecuadas, debido a que estas incentivan al gasto innecesario, trata de argumentar que el propósito de esta ley es llevar a la persona a prosperar mediante la medición y comparación de sus gastos versus sus ingresos y que este debe procurar llegar a un punto en que siempre sus niveles de

⁵ PHIL Laut, “El dinero es mi amigo, las cuatro leyes de la riqueza y el éxito económico”, 2009. Aguilar.

ingresos superen en mayor medida a sus gastos, expresa la importancia de llevar un presupuesto, presenta un modelo de presupuesto basado en porcentajes, en el cual se debe incluir todo rubro en el que se considere se vaya a incurrir, se debe siempre destinar dinero para el ahorro, imprevistos y donaciones, si sus ingresos no logran cubrir todos los rubros se debe empezar a buscar mejorar sus niveles de ingreso hasta superar los gastos.

La ley del ahorro

Argumenta que la acumulación de un sobrante de ingreso, permite generar la sensación de abundancia y seguridad, lo cual con el tiempo se verá reflejado en un capital considerable, define la importancia de aplicar un porcentaje del ingreso en el ahorro, y que este sea aplicado para la generación de más ingresos en la inversión, de lo contrario solo servirá para generarle ingresos a los bancos.

La Ley de Invertir

Plantea gastar el capital con el propósito de aumentar tus ingresos. Esta Ley es una combinación de las leyes anteriores, ya que en su aplicación participan los tres factores: ganar, gastar y ahorrar.

6.2.1.8 Palacios

En su libro Finanzas personales, cuatro principios para invertir bien. El autor manifiesta de la importancia del conocimiento en finanzas para su aplicación en materia personal, para una proyección planeada del futuro.

En el capítulo seis del libro es en donde explica estos cuatro principios los cuales son:

1. Diversificar: explica lo negativo que es la especulación, que la inversión a corto plazo no trae mayores beneficios y que para conseguir más rentabilidad se debe estar dispuesto a asumir mayores riesgos.
2. Plantea que en una inversión bien diversificada, todo el riesgo asumido se convierte en una mayor rentabilidad esperada y debemos tener claro que el riesgo es mucho mayor a medida que las inversiones son a corto plazo.
3. Reducir gastos: planificar, medir y controlar los gastos, de lo contrario estos tomaran ventaja y consumirán nuestros ahorros.
4. Personalizar: Explica que cada individuo es distinto y su comportamiento a pesar de poder tener iguales niveles de conocimiento financiero actuara acorde a sus criterios, gustos, creencias, percepciones y análisis crítico.
5. Poner en contexto: participación activa o pasiva en los mercados, debemos contextualizar cual será nuestra participación en los mercados al momento de hacer una inversión, si ser pasivo y esperar beneficios o activo y generar beneficios debido a nuestras acciones dentro del mercado.

Este autor asegura que la mejor forma de inversión no es tener los aciertos más grandes en materia de inversión, lo más importante es evitar los errores, en las inversiones lo valioso es una inversión acertada sin importar la cuantía que represente, por lo cual no se requiere ser todo un experto si no poseer un mínimo de conocimientos previos a la hora de ejecutar una inversión.

6.2.1.9 Figueroa

Plantea que el éxito en la administración de las finanzas personales puede provenir de diversos estamentos, sin embargo, argumenta que el elemento esencial que permite tomar decisiones consientes y más coherentes en el quehacer diario, es el “presupuesto”, es por ello que toma el presupuesto como herramienta financiera con la cual dice que servirá para cumplir dos fines principales:

- El fin de un resultado lógico y eficiente de una serie de actividades cotidianas que permite tomar decisiones en beneficio personal, en donde podremos entender el vocablo personal si se quiere como familiar y
- El fin como punto de partida para elaborar alguna estrategia que genere un rediseño los gastos o las inversiones actualmente realizadas y de esta manera encontrar un bienestar adicional en la administración de las finanzas personales.

Figueroa dice que en el presupuesto se encontrará que el manejo financiero personal en sus principios y motivaciones no es muy distante de la administración financiera empresarial, guardando las debidas proporciones, llevándonos a una clara conclusión que la planeación financiera es una aliada, motivadora y generadora del valor agregado

Su modelo de presupuesto se basa en la clasificación de los gastos entre lo que es urgente lo que no y lo importante y no importante, teniendo como elementos de estructura los ingresos, los gastos y el ahorro, basados en un plan de acción.⁶

⁶ Olmedo Figueroa Delgado, Luis. Revista Escuela de Administración de Negocios, núm. 65, enero-abril, 2009, pp. 123-144. Universidad EAN. Bogotá, Colombia.

6.2.2 Modelos de planeación financiera

6.2.2.1 Modelo de Chieffe y Rakes

Desarrollan un modelo que pueda ser aplicado por todos, en el cual acoplaron la mayoría de preceptos tradicionales con relación a las finanzas personales, este modelo acopla dos elementos que son el tiempo y la naturaleza de los eventos financieros, como valor agregado exponen las cuatro acciones a desarrollar durante el proceso de planeación financiera.

Primer elemento el tiempo, los eventos financieros son medidos a través del tiempo, ya que estos tienen lugar en el presente y en el futuro, y la amplitud de este se establece basado en el flujo de caja proyectado y la posibilidad de pronosticar entre uno o dos años. El futuro se determina de acuerdo a los objetivos establecidos en el mediano y largo plazo.

Segundo elemento predictibilidad, los eventos financieros de un individuo pueden llegar a ser pronosticados con cierta exactitud y los que no, se prevén con una adecuada planeación teniendo en cuenta imprevistos.

- El modelo define cuatro acciones a desarrollar, de acuerdo a la combinación de las variables de tiempo y naturaleza de los eventos:
- Administración del dinero: se encuentra en los eventos predecibles a los cuales el individuo se enfrenta en el corto plazo, la generación de flujo de caja, la proyección de gastos e impuestos. Este es un factor importante en los individuos que inician vida laboral o enfrentan cambios recientes que afectan su economía directamente por lo cual requiere un reajuste y administración del ingreso o el gasto.

- Inversión en los objetivos financieros: se enlista, analiza y prioriza las metas u objetivos financieros de mediano y largo plazo, tomando en cuenta el costo del objetivo, el tiempo estimado necesario y nivel de riesgo aceptado a asumir, se requiere determinar alternativas de inversión apropiadas de acuerdo a riesgo dispuesto a asumir, la edad y horizonte de tiempo.
- Planeación de emergencia: en esta se pretende la previsión financiera a los eventos inesperados, al crear un fondo de emergencias o poseer a disposición un crédito de libre inversión, buscar cubrir los riesgos a través de seguros que permitan aminorar el impacto del imprevisto al momento de darse.
- Planeación de sucesión y eventos de tiempos no desconocidos: involucra actividades de sucesión de bienes, continuidad de negocio, seguro de vida, todas estas dependerán del grado de acumulación de riqueza.

Figura 2: Modelo Chieffe y Rakes (1999).

	PRESENTE	FUTURO
Eventos financieros previstos	<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
Eventos financieros no previstos	<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

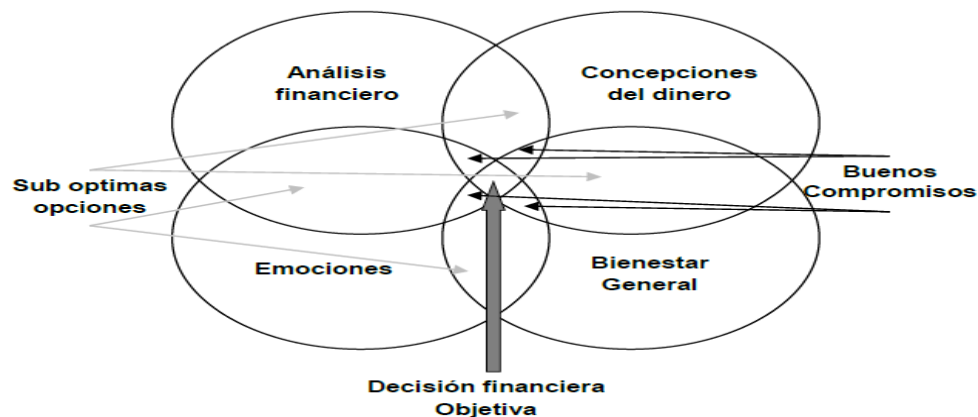
Fuente: N. Chieffe, G.K. Rakes / Financial Services Review 8 (1999) 261–268

6.2.2.2 Modelo de Gehring

Este modelo considera que la planeación financiera se conforma por un grupo de decisiones conformado por cuatro factores que interactúan entre sí.

- El primer factor que es el análisis financiero basado en el criterio costo – beneficio,
- El segundo factor hace exposición a la inclusión de supuestos, las ideas preconcebidas sobre el dinero que tiene el individuo puede influir positiva o negativamente en sus decisiones.
- El tercer factor expresa que las emociones inciden en la toma de decisiones y debe tenerse en cuenta en el proceso de planeación.
- El cuarto factor hace referencia a medir el impacto de las decisiones financieras en el bienestar general del individuo, ya que un bienestar financiero no siempre trae un mejoramiento en el bienestar general.

Figura 3: El proceso de planeación financiera Gehring.



Fuente: Gehring, N. (2013). Defining Financial Planning with the 4 factor 34ecisión model. *Journal of Financial Planning*, January, 19–21.

6.2.2.3 Modelo de Nissenbaum, Raasch, & Ratner

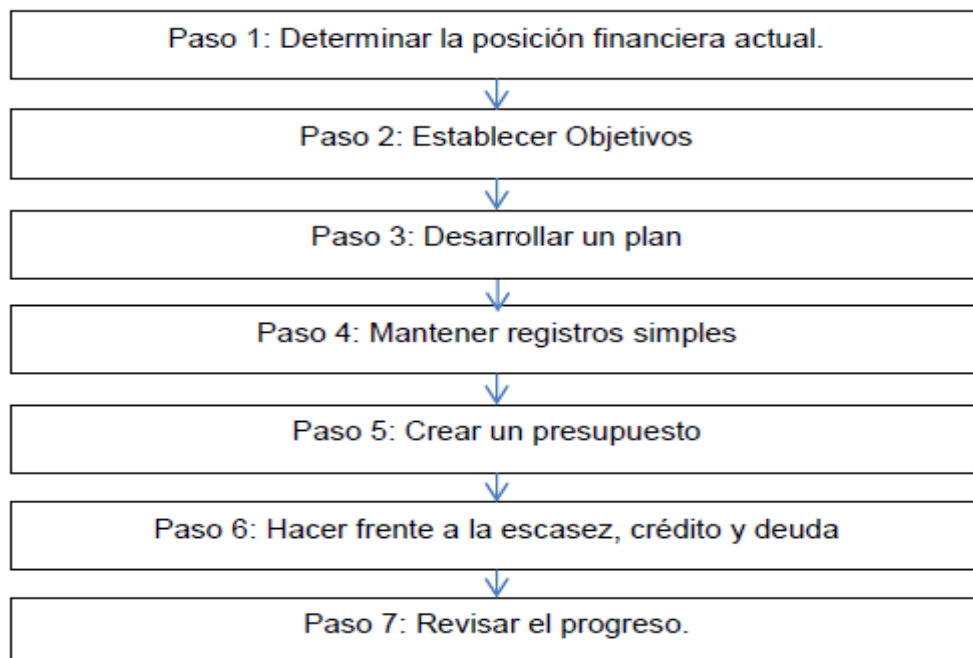
Este modelo propone siete pasos a desarrollar:

- El primer paso expone la necesidad de identificar y medir la posición financiera actual del individuo, realizando un análisis del patrimonio neto y de flujo de caja. Así se obtiene un punto de partida con el cual se puede medir el progreso, pueden presentarse tres escenarios, el primer escenario es en el que la persona posee unos activos mayores a sus pasivos, segundo escenario sus activos son iguales a sus pasivos y el tercer escenario en el que los pasivos son mayores a sus activos lo cual es el escenario más delicado y que conllevara una mayor exigencia en la planeación financiera, medir a través del flujo de caja sus capacidades de ahorro, generara una idea de cuál es su posición económica, si vive dentro de su capacidad o se está excediendo, lo que conllevara a problemas a futuro, medir su nivel de gastos y capacidad de pago.
- El segundo paso es la proyección financiera deseada, en el cual se desarrolla un ejercicio que permita dar con un listado de objetivos priorizados, para claridad de lo que es importante en el corto, mediano y largo plazo.
- El tercer paso es el desarrollo y ejecución de un plan financiero, el cual debe ser flexible para que pueda cambiar ante eventos no esperados y que permita ajustarse a una nueva realidad, aconseja observar posibilidades que pueda tomar el individuo para reducir el impacto tributario al cual se vea obligado.
- El cuarto paso es el llevar registros simples que le permita medir y evaluar el cómo, el dónde y el tiempo en el que genera gastos, con el fin que pueda

descubrir situaciones que generen riesgos financieros, comparar lo real con lo presupuestado y generar ajustes.

- El quinto paso, desarrollo de un presupuesto, manejar supuestos con prudencia en el cual no se presuma mayor ingreso o menor gasto.
- El sexto paso, es el enfrentamiento a la escasez, al crédito y el endeudamiento, evaluación de situación de endeudamiento y desarrollo de un plan de reducción de gastos y pago de deudas.
- El séptimo paso, control y seguimiento del plan, para aplicar ajustes.
- En la siguiente figura se verá expresado el modelo de 6 pasos que exponen los autores.

Figura 4: El proceso de planeación financiera Nissenbaum, Raasch, & Ratner



Fuente: Nissenbaum, M., Raasch, B., & Ratner, C. (2004). *Ernst & Young's Personal Financial Planning Guide* (5th ed., p. 552). John Wiley & Sons, Inc

6.3 Marco legal

En la búsqueda de mejorar las fianzas personales y familiares, los programas y leyes adoptadas por el gobierno tienen objetivos, contenidos, metodologías y audiencias muy variadas, y aunque se realizan con muy buena voluntad **La ley 1328 de 2009 (Reforma Financiera)**⁷ estableció que las entidades del sector financiero deben desarrollar programas de educación económica y financiera; dicha consagración se hizo como un Principio General y como una Obligación Especial a cargo de las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia y hace relación al desarrollo de programas educativos “respecto de los productos y servicios financieros que ofrecen las entidades vigiladas, de la naturaleza de los mercados en los que actúan, de las instituciones autorizadas para prestarlos, así como de los diferentes mecanismos establecidos para la defensa de sus derechos.” Cabe precisar que esta previsión legal empezó a regir el 1º de julio de 2010. Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera Una propuesta para su implantación en Colombia por parte de las instituciones que los adelantan, en la gran mayoría de los casos funcionan sin suficientes lineamientos, recursos o coordinación como para garantizar su calidad e impacto.

En cuanto a la educación formal, la justificación legal se origina en el Artículo 31 de la Ley 115 de 1994 (Ley General de Educación), en el cual se incluyen las

ciencias económicas entre las áreas fundamentales y obligatorias de la educación media secundaria: “para el logro de los objetivos de la educación media académica serán obligatorias y fundamentales las mismas áreas de la educación básica en un nivel más avanzado, además de las ciencias económicas, políticas y la filosofía.”

⁷ La ley 1328 de 2009 (Reforma Financiera) {En línea}. {Consultado el 06 de agosto de 2016}. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1328_2009.html

Por otra parte, el artículo 31 de la Ley 115 de 1994⁸ también se refiere al “desarrollo de la capacidad crítica, reflexiva y analítica que fortalezca el mejoramiento cultural y de la calidad de vida de la población, a la participación en la búsqueda de alternativas de solución a los problemas y al progreso social y económico del país”. Además, a partir de 1998 el Ministerio de Educación Nacional (MEN) publica los lineamientos y estándares de las diferentes áreas básicas, en los que se hace evidente el objetivo de desarrollar competencias básicas y ciudadanas que se consideran importantes para la formación de ciudadanos con mayor capacidad de hacer mejor uso de los recursos económicos disponibles, tomar decisiones acertadas sobre su vida y ser socialmente.

Con el Decreto 2555 de 2010 (Superfinanciera, 2010)⁹ 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 entrada de los multi fondos.

Finalmente, el mayor logro en materia de educación financiera, se encuentra en el artículo 145 de la Ley 1450 de 2011¹⁰, 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”.

La ley 1480 de 2011¹¹, que implementó de manera general un sistema reglado de protección al consumidor financiero, enfatizando los derechos con los cuales éste

⁸ Ley 115 de 1994 {En línea}. {Consultado el 06 de agosto de 2016}.

Disponible en: http://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/ley_0115_1994.htm

⁹ Decreto 2555 de 2010 (Superfinanciera. {En línea}. {Consultado el 06 de agosto de 2016}. Disponible en: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=10083580>

¹⁰ La Ley 1450 de 2011 {En línea}. {Consultado el 06 de agosto de 2016}. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1450_2011.html

¹¹ La ley 1480 de 2011 Superintendencia de Industria y comercio. {En línea}. {Consultado el 06 de agosto de 2016}. Disponible en <http://www.sic.gov.co/estatutos-consumidor>

cuenta, las obligaciones de los productores buscando llegar por lo menos en teoría a un modelo de calidad aceptable de todos los bienes y servicios ofertados en el país. Se partió entonces enfatizando y haciendo mucho más visible el deber de información para con la parte más débil en toda relación contractual cual es el cliente consumidor, sobre todo en materia del consumidor persona natural, que en la gran mayoría de los casos y actos de comercio accede a productos y sobre todo servicios en los cuales su conocimiento sobre los mismos, las características, las condiciones

y restricciones no son lo primero que se mira, advierte, compara y valida, sino que son el pan diario, el cúmulo y la fuente primordial de discusiones, desacuerdos y quejas cuando no se cumplen los fines y las expectativas por las cuales fueron adquiridos. Concuerdan con la Ley 1480 igualmente disposiciones emitidas por la Superintendencia Financiera para el 2011, con la expedición de dos circulares la 038 y la 039, que hicieron visible la preocupación por brindarle una adecuada y más que ello idónea información al Consumidor Financiero en cuanto a sus deberes y derechos, los productos y servicios junto con sus características, tarifas y mecanismos para darlos por terminados.

6.4 Marco conceptual

- **Gobierno.** Nos provee de servicios públicos esenciales como lo es la policía, bomberos, defensa nacional, carreteras, educación pública y seguro social. El gobierno juega el rol más importante en la regulación de la actividad económica. Así mismo el gobierno es un cliente de las empresas y de los consumidores. Como resultado, esta es una fuente de ventas para las empresas y una fuente de empleo para los consumidores.

- **Inflación:** Tendencia al desequilibrio en una economía, caracterizado por el aumento general de los precios.
- **Regulaciones.** El gobierno nacional y el local o municipal establecen leyes y normas para regular las relaciones operativas de las empresas – ciudadanos. Enfocadas a proteger al consumidor de acciones fraudulentas por parte de los vendedores, éstas regulaciones son del tipo de tener licencias en los negocios, mantener ciertos estándares de higiene, tener garantías en todos los productos y servicios que se vendan, etc.
- **Negocios.** Los negocios proveen a los consumidores de productos y servicios a cambio del pago de dinero. Para producir estos bienes y servicios, primero deben de contratar mano de obra así como el uso de tierra y de capital.
- **Consumidores.** El consumidor es el jugador principal en el ambiente de la planeación financiera. Los consumidores eligen en última instancia los productos y servicios que van a comprar. Adicionalmente el hecho de que el consumidor decida gastar ahora o ahorrar para el futuro, tiene un impacto directo sobre los flujos de las empresas. Una disminución de gastos de los consumidores está asociada normalmente con una caída de la economía, mientras que un incremento ayuda a la recuperación de la economía.
- **La economía.** Nuestra economía es el resultado de la interacción del gobierno, las empresas y los consumidores, así como las condiciones económicas en otros países. La meta del gobierno es regular la economía y proveer una economía estable y altos niveles de empleo a través de decisiones políticas. Estas decisiones del gobierno son las que más impacto tiene sobre el ambiente económico de un país. La política

monetaria del gobierno utiliza programas para controlar el dinero en circulación. Inflación, precios y planeación. Nuestra economía está basada en el intercambio de productos, servicios entre empresas y sus clientes – consumidores, gobierno y otras empresas – a través de un medio llamado dinero. El mecanismo que facilita el intercambio en el mercado es un sistema de precios. Técnicamente hablando, el precio de un producto es el monto de dinero que el vendedor acepta en el intercambio por dar una cantidad de algún producto o servicio. Cuando los precios de estos productos se incrementan sobre un período de tiempo se dice que ocurre una inflación que es el alza elevada de los precios de los bienes y servicios durante un período de tiempo. El índice para medir este factor inflacionario es el Índice Nacional de precios al consumidor IPC

- Por **finanzas personales** se entiende como la gestión financiera que requiere un individuo o unidad familiar para ganar dinero, planificación, ahorrar y gastar a través del tiempo, teniendo en cuenta los riesgos financieros y los acontecimientos futuros de su vida.
- Las **finanzas personales** se refieren, en principio, al dinero que necesita una familia para su subsistencia. La persona deberá analizar cómo obtener dicho dinero y cómo protegerlo ante situaciones imprevistas (como, por ejemplo, un despido laboral).
- Otra definición de **finanzas personales** refieren a la capacidad de ahorro, al gasto y a la inversión. Dentro de esta rama de las finanzas, se dedican a buscar alternativas para las vidas de los individuos particulares de una sociedad para aconsejarles de qué forma invertir su dinero a fin de resultar alcanzar un balance positivo, donde disminuyan las pérdidas y, a través de

una economía sostenible, se colabore con el medio ambiente y el aumento en la calidad de vida.

- **Noción financiera.** Hace refiere a la percepción y los conocimientos que se tienen para aportar información de utilidad para la toma de decisiones económicas.
- **Planeación Financiera.** Con miras a sus objetivos, las organizaciones y empresas trazan planes donde detallan las acciones requeridas para cumplir con sus metas. Este proceso de elaboración, puesta en marcha y seguimiento de los planes se conoce como planificación. La planeación financiera, busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa.
- Son los esfuerzos que se realizan a fin de cumplir objetivos y hacer realidad diversos propósitos se enmarcan dentro de una planificación. Este proceso exige respetar una serie de pasos que se fijan en un primer momento, para lo cual aquellos que elaboran una planificación emplean diferentes herramientas y expresiones.
- **Por valores** se entenderá la toma de conciencia de las responsabilidades y las consecuencias sociales y económicas de las acciones propias y de terceros dentro del marco legal, en desarrollo de la capacidad de los ciudadanos para participar activa y conscientemente en procesos democráticos.
- **Por conocimiento** se entenderá la comprensión y actualización de temas económicos y financieros generales que favorecen la toma de decisiones eficientes.

- **Por competencia** se entenderá la capacidad de articular y aplicar el conocimiento adquirido en la toma de decisiones financieras de la vida diaria.
- **Por Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera.** Se entenderá la aplicación de los conocimientos, competencias y valores en las decisiones económicas que día a día toman los ciudadanos para cuidar financieramente de sí mismos y de sus familias.
- **Por conceptos financieros básicos.** Se entiende la alfabetización numérica (el uso de matemáticas para resolver problemas elementales de finanzas), informativa (correcto uso y evaluación de la información pertinente), y jurídica (derechos y deberes de los ciudadanos respecto al sistema financiero) en temas financieros.
- Finalmente, la expresión **principales indicadores macroeconómicos** hace referencia a conceptos como inflación, tasas de interés y producto interno bruto (PIB), así como al manejo de los temas fiscales, en particular los relacionados con impuestos, los cuales tienen efectos directos y claros sobre las finanzas personales y familiares.

7. DISEÑO METODOLOGICO

7.1 Tipo de estudio

La investigación a realizar es de tipo documental, puesto que a través de este tipo de estudio se busca analizar la información escrita sobre determinado tema en este caso las teorías escritas sobre las finanzas personales y la elaboración de planes financieros óptimos, con el fin de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto a este tema, tomando diferentes bibliografías que nos permitan recopilar teorías y métodos financieros y dar una descripción de las finanzas en términos personales, en especial en la aplicación de las finanzas personales que permita crear un plan de asesoría contable financiera para ser usada con clientes a futuro.

7.2 Alcance de la investigación

Su alcance es de tipo exploratorio, puesto que por medio de ésta investigación se busca indagar sobre los hábitos, habilidades, conocimientos y aplicabilidad de los conocimientos adquiridos durante su paso por la universidad, se espera realizar una recopilación teórica de las experiencias de diferentes autores, asociaciones y organismos que sea expertos para poder construir unos objetivos y estrategias para la planeación y el manejo de las finanzas personales y como lo aplican a su vida diaria.

7.3 Instrumentos metodologicos

De acuerdo a los medios utilizados, ésta es una investigación tanto documental porque implica tanto la revisión de material bibliográfico (libros, documentos y monografías). Durante el desarrollo del proyecto de investigación se utilizaran fuentes de datos primarias provenientes de la web y libros de autores como

Lawrence Gitman, Kiyousaki, Graham, Luis E Pachon F, Phil Laut, Orlando Rivas, Robert Shemin, Rennie Gabriel, Robert G Allen, Felipe Leng, Jairo Estrada, etc; y modelos propuestos como los de Chieffe y Rakes, Gehring, Nissenbaum, Raasch, & Ratner

Para conocer estadísticas antecedentes y descripción del problema se indagaran páginas y archivos que contengan información relacionada y verificada, para establecer la viabilidad de la ejecución del anteproyecto y las posibles conclusiones a las que se puede llegar para dar respuesta al problema planteado, entre otros aspectos.

8 PRINCIPIOS BASICOS DE FINANZAS PERSONALES

8.1 Análisis de modelos y teorías

Después de analizar las teorías y modelos expuestas anteriormente, se construye dos tablas en las cuales se califica cada concepto a tener en cuenta como relevante de acuerdo a lo reiterado que este sea por cada autor desde su perspectiva, se toman como mayor valor el número de veces que se puede dar en este caso 12, con el fin de determinar los conceptos claves en las finanzas personales, que permitan determinar los componentes esenciales en un plan financiero y en la segunda tabla se tomaran para desarrollo del marco de principios los que los autores relacionan como elementos y conceptos fundamentales en la planeación financiera y se elegirán los que posean la mayor calificación obtenida, estos serán los clasificados como principios básicos.

Tabla 1: Análisis comparativo por conceptos en los modelos y teorías en finanzas personales.

CONCEPTO	MODELOS Y TEORIAS												VALOR
	GITMAN & ZUTERMAN	HERNANDEZ	FIGUEROA	KIYOSAKI	BODIE MERTON	OPDIKE	PALACIOS	LAUT	LITVINOFF	CHIEFFE Y RAKES	GEHRING	NISSENBAUM, RAASCH Y RATNER	
EVALUAR SITUACION FINANCIERA	✖		✖			✖		✖	✖		✖		6
ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS	✖	✖	✖	✖		✖	✖		✖	✖		✖	9
ESTABLECIMIENTO DE UN PLAN FINANCIERO	✖	✖	✖			✖				✖		✖	6
PRESUPUESTO	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖		✖		✖	10
CAPITAL DE TRABAJO	✖												1
INGRESO	✖	✖	✖	✖	✖			✖		✖		✖	8
DEUDAS		✖							✖				2
GASTO	✖		✖	✖			✖	✖	✖	✖		✖	8
AHORRO	✖	✖	✖	✖				✖		✖		✖	7
INVERSION	✖	✖	✖	✖			✖	✖		✖		✖	8
IMPLEMENTACION DE UN PLAN	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	12
CONTROL Y SEGUIMIENTO DEL PLAN	✖	✖	✖		✖		✖			✖		✖	7
HORIZONTE DE TIEMPO	✖		✖	✖		✖		✖	✖	✖	✖		8
EMOCIONES				✖			✖	✖	✖		✖		5
BIENESTAR GENERAL				✖	✖		✖	✖				✖	5

Fuente: Elaboración propia.

Se realiza el siguiente análisis de la información obtenida con respecto a los conceptos de mayor relevancia en la planeación financiera:

- En gran mayoría los autores proponen una evaluación de la situación financiera actual, para así tener un punto de partida que pueda compararse con los resultados que se obtengan hacia un futuro proyectado.
- En gran mayoría los autores proponen el establecimiento de objetivos y metas y su depuración acorde a su prioridad y factibilidad de alcance

- Los autores en su mayoría proponen el establecimiento de un plan financiero que propenda el establecimiento de unas estrategias y gestiones que establecidas busquen a la consecución de un objetivo.
- Los autores ven el presupuesto como una de las herramientas más efectivas para medir y proyectar un plan financiero.
- Los autores mencionan como principales elementos dentro de la planeación y el presupuesto a los:
 1. Ingresos
 2. Gastos
 3. Ahorro
 4. Inversión.
- El endeudamiento a pesar de ser un elemento mencionado por los autores, esta mas inmerso como un elemento dentro del gasto y la inversión, puesto que es mencionado como un generador de gastos por consumo y un generador de recursos para apalancamiento.
- Todos los autores propenden que aunque no se realice un plan financiero, al menos tener un plan, al cual se le debe dar control y seguimiento y que debe tener un periodo establecido en el tiempo para su consecución.

Tabla 2: Análisis comparativo por elementos fundamentales en los modelos y teorías en finanzas personales.

PRINCIPIOS	PRINCIPIOS EN LAS TEORIAS Y MODELOS DE FINANZAS PERSONALES												VALOR
	GITMAN & ZUTERMAN	HERNANDEZ	FIGUEROA	KIYOSAKI	BODIE MERTON	OPDIKE	PALACIOS	LAUT	LITVINOFF	CHIEFFE Y RAKES	GEHRING	NISSENBAUM, RAASCH Y RATNER	
AHORRO	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	12
ACTIVOS				✖			✖						2
CAPITAL DE TRABAJO	✖							✖					2
DEUDAS		✖		✖	✖	✖							4
EFFECTIVO	✖			✖			✖						3
GASTO	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	12
IMPUESTOS		✖											1
INGRESO	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	12
INVERSION	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	✖	12
RIESGO				✖		✖				✖	✖	✖	5
TIEMPO				✖	✖	✖	✖			✖		✖	6
CONTROL Y EVALUACION							✖		✖	✖		✖	4
CONSUMO		✖	✖	✖	✖								4
EMOCION			✖	✖			✖	✖	✖		✖		6

Fuente: Elaboración propia

Se observa que en la tabla hay cuatro elementos que en todos los autores son enfatizados, por lo que se considera son fundamentales en las finanzas personales, y que podemos denominar como principios básicos.

El ingreso: Cada autor hace referencia a la importancia del Ingreso, ya que con este se suplen las necesidades y es el que permite medir el nivel de éxito financiero, delimita la calidad de vida posible, y la capacidad de trazar y cumplir objetivos.

El gasto: Cada autor hace referencia a la importancia del Gasto, ya que este es el elemento que debe ser planeado, proyectado y controlado para el logro de objetivos, este también ayuda a medir el nivel de dificultad financiera que posee un individuo de acuerdo a su nivel de endeudamiento y consumo poseído con relación al ingreso.

El ahorro: Cada autor hace referencia a la importancia del ahorro, ya que este es el medio por el cual se llega a la inversión, el ahorro es el efectivo sobrante que se usara para generar más ingresos para la consecución de los objetivos.

La inversión: Cada autor hace referencia a la importancia de la inversión, ya que de acuerdo a la buena toma de decisiones en el uso del efectivo ahorrado para la generación de fuentes de ingreso se llegara o no al resultado final esperado.

8.2 Marco de principios básicos propuestos

Tabla 3: Marco de principios básicos basado en tablas de análisis.

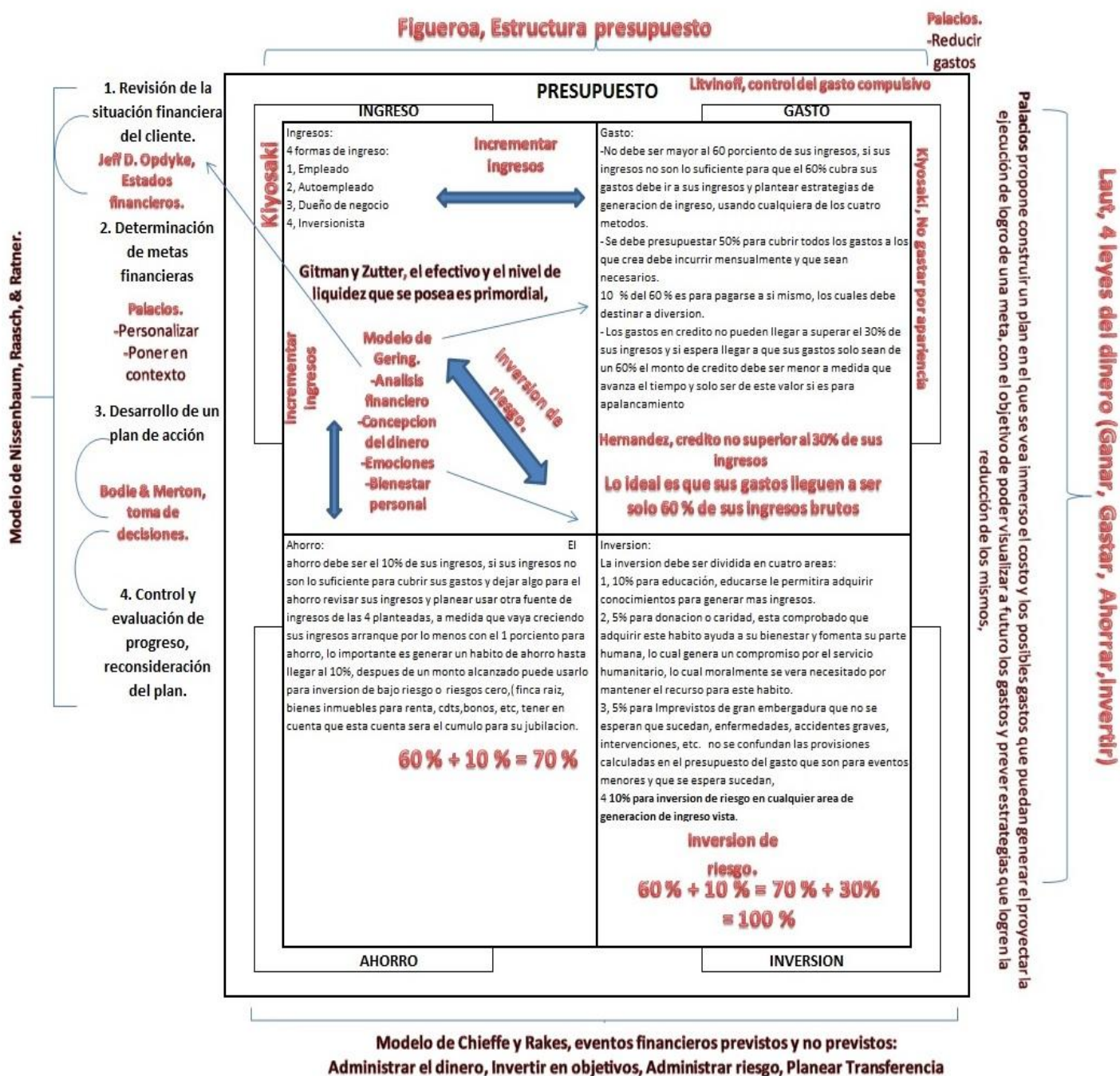
INGRESO	GASTO
PRINCIPIO BASICO: La base inicial de todo plan financiero es el ingreso, el cual es el recurso por el cual se proyectara cubrir las necesidades, pagar obligaciones y proyectar objetivos y metas.	PRINCIPIO BASICO: En este se contempla todos los elementos que se consideran necesarios y conllevan al consumo de los recursos generados en el ingreso , aquí se abarcan las deudas, intereses, consumo e impuestos.
PRINCIPIO BASICO: En este principio nace la posibilidad de la generacion de riqueza debido a la acumulacion de capital para inversion.	PRINCIPIO BASICO: Este es el principio de generacion de riqueza, puesto que es el uso del capital acumulado y/o el uso de credito como apalancamiento con el fin de generar rentabilidad.
AHORRO	INVERSION

Fuente: Elaboración propia.

Basados en las teorías y modelos y el resultado arrojado por la tabla de análisis comparativo, modelamos el marco con los que se considera son los cuatro principios básicos para la planeación financiera personal y las fundamentales en cualquier plan de asesoría.

9. ESTRUCTURA DEL PLAN DE ASESORIA

Figura 5: Modelo de planeación financiera propuesto.



Fuente: Elaboración propia

Tomando en cuenta cada uno de los autores, se decide que para la estructura del plan de asesoría financiera se toma como referente el Proceso de Planeación Financiera de Luis Olmedo Figueroa en el cual este plantea el Proceso en etapas, a esto añadiremos de manera aplicativa los diferentes principios, propuestas y teorías de cada uno de los autores.

Si basamos los principios en común encontrados se podría crear un orden de principios financieros de la siguiente manera:

GANAR: 4 medios de generación de ingresos:

- trabajo
- negocio propio (auto empleado)
- dueño de negocio (administrado por tercero)
- inversión

GASTAR: Creación de presupuesto, los gastos deben propender ser un 60 por ciento de los cuales un 10 por ciento está obligado a ser para diversión, los autores señalan que el no darse un poco de placer, desmotiva y crea la sensación de esfuerzo por nada.

Se debe tener presupuestado todo los gastos que se puedan prever y se debe en este hacer frente al pago de los créditos a los cuales se aconseja siempre atacar el crédito mas grande.

Un rubro debe considerarse para imprevistos los cuales se deben tener claro son solo para dar frente a imprevistos de gravedad, ejemplo (hospitalización, tratamientos, accidentes).

En este principio los autores manifiestan que se debe llevar a reducir gastos que no son necesarios y que si los niveles de ingresos que se poseen solo logran suplir los gastos o estos son mayores al ingreso, se requiere que el individuo

evalué el principio de ganar y que elija un medio de generación de ingreso adicional que le permita aumentar el monto hasta que logre que sus gastos equivalgan a un 60 por ciento de sus ingresos.

AHORRAR: Siempre se debe destinar un porcentaje para el ahorro, el cual se recomienda sea un 10 por ciento del valor de sus ingresos, si el individuo no posee lo suficiente para ahorrar se recomienda que arranque aun así con un uno por ciento, lo importante es crear el habito al ahorro.

INVERSION: Aquí los autores opinan que siempre se debe buscar a invertir, por lo cual proponen que el 30 por ciento de sus ingresos sea destinado a la inversión, de los cuales un 10 por ciento sea para educación propia, el otro 10 por ciento para donaciones o ayuda social, y el otro diez por ciento en algo que desee iniciar para negocio o inversión.

De acuerdo a este orden de principios se basara la creación de un plan de asesoría el cual determinamos que se tomara de referente como se menciono anteriormente la estructura planteada por Figueroa y a esta se le dará aplicación a los principios y propuestas de los autores mencionados.

Estructura y etapas del plan:

1. Revisión de la situación financiera del cliente.

- Evaluación de situación financiera revisando sus actuales ingresos, gastos y patrimonio.
- Nivel de vida que posee, nivel de vida posible, comportamiento y conducta.

2. Determinación de metas financieras

- Definir metas que estén acordes con un adecuado nivel de vida y situación financiera actual.
- Establecer los costos reales para lograr cada meta.
- Fijación de fechas en el cual se requiera del efectivo para el cumplimiento de la meta.

3. Desarrollo de un plan de acción

- Creación de un presupuesto.
- Determinar estrategias de generación de ingresos y reducción de gastos.
- Poner en marcha el plan.

4. Control y evaluación de progreso, reconsideración del plan.

- Evaluación de progreso
- Reajustes al plan
- Ahorro, imprevistos e inversión.

10. PLAN DE ASESORAMIENTO

10.1 Revisión de la situación financiera del cliente

Evaluación de situación financiera revisando sus actuales ingresos, gastos y patrimonio

10.1.1 Hábitos, comportamiento, conducta, mentalidad y disciplina

Al momento de iniciar una asesoría en la primera entrevista con el cliente, se debe realizar un cuadro de preguntas que nos permitan comprender el grado de conocimiento financiero, de hábitos y aciertos en la toma de decisiones financieras del mismo.

Deberemos indagar la forma en la cual el individuo está administrando sus ahorros e inversiones (si las tiene), proyectos y objetivos futuros, que bienes desea adquirir, a qué edad y como quiere jubilarse, que piensa para su familia en caso de deceso, hábitos de salud y de consumo, este último es muy importante pues permitirá medir el grado de carácter, disciplina y voluntad que posee ante el patrón de comportamiento de consumo compulsivo.

Lo que busca este principio y la primera evaluación es medir al cliente en sus hábitos, comportamientos y decisiones en relación al compromiso y voluntad que este tenga ante los objetivos que se desea plantear y los cambios que exija el diagnóstico de asesoría. Hay que entender que aunque la asesoría no es dar el secreto al éxito en las finanzas, si debe ser un servicio que logre brindar cambios que se reflejen en el interior/exterior del individuo por la forma en la cual en adelante abordara la toma de decisiones en materia de sus finanzas personales y los aciertos que este mismo logre.

“Un médico no es culpable que su paciente no siga las recomendaciones medicas que se le dio en el diagnostico, aun mas si se le dio a conocer los riesgos”. La asesoría que brindemos va en la búsqueda de mejorar la toma de decisiones y hábitos financieros de nuestro cliente, con el fin que esto repercuta para bien en sus finanzas, si no sigue nuestras recomendaciones no debemos sentir culpa o fracaso, por ello se mide en primera instancia la patología psicológica del cliente, con el fin de evaluar que tan nocivos son sus hábitos y comportamientos financieros y que tan arraigados se encuentran a ellos. Medir si padece de comportamiento de gasto compulsivo.

Lo segundo que se debe encontrar en esta primera evaluación es que nivel de vida puede darse nuestro cliente acorde al nivel de ingresos que este posee, y cuál es el nivel de vida que se está dando.

Las personas que devengan ingresos regulares, que se puedan clasificar en estrato medio, (entrarían los individuos que sus ingresos les permite cubrir sus necesidades básicas, alimentación, vivienda, salud y tener la posibilidad de darse moderadamente espacios de recreación, ocio, y puedan permitirse ahorrar aunque sea un digito de porcentaje de sus ingresos); en su mayoría este rango de personas sufre de un comportamiento patológico de gasto por deseos de aparentar éxito y abundancia, con el objetivo de sentirse aceptado por un grupo social determinado, este rango de personas con sus niveles de ingreso tienen acceso a facilidad de créditos y tarjetas, acuden a ellos para darse gustos y placeres que normalmente con su nivel de ingresos no lo lograrían, viajes, vehículos, artículos de lujo, etc. **Nicolás Litvinoff**.

Este tipo de comportamiento es nocivo para la salud financiera, los gastos adicionales a los necesarios deben ir en medida relación al nivel de ingresos y de acuerdo a **Hernandez** que sus deudas no superen el 30% de sus ingresos.

Este análisis es para evaluar si nuestro cliente está en el lado de personas que poseen:

- un comportamiento compulsivo al gasto, **Nicolás Litvinoff**
- desean aparentar un estatus económico más alto por desear aceptación **Kiyosaki**
- se encuentra endeudados en la totalidad de su capacidad de endeudamiento o más. **Hernandez,**

10.1.2 Fuentes de ingreso

Recordemos que según Kiyosaki, hay cuatro cuadrantes del dinero en el cual se mueve un individuo para generar sus ingresos, lo cual nos permitirá dar un análisis de la capacidad y nivel de ingresos que puede generar nuestro cliente de acuerdo al tipo de generador de ingreso en el que se encuentra.

Nuestro cliente puede:

- a. **Ser un empleado:** lo cual indica que su generador de ingresos es la mano de obra que este ofrezca a un ente económico, basado en sus cualidades, habilidades, capacidades, aptitudes, actitudes y conocimientos que posea y haya desarrollado en el momento.

En lo cual el análisis a desarrollar es el siguiente:

¿Qué nivel académico posee? ¿Cuál es su salario? ¿Esta su salario acorde al nivel académico que posee, está por debajo o está por encima de la media? ¿Cuánto lleva laborando, y cuál es su nivel de estabilidad laboral? ¿Posee experiencia crediticia? ¿Posee moras que puedan haber sido reportadas en data crédito?

Todas estas inquietudes nos permitirán en principio, concebir una primera imagen de sus capacidades, desempeños, logros y el tipo de crecimiento y evolución dentro de este campo generador de ingresos.

El grado de estabilidad que este posee permitirá ver el nivel de planificación económica que el mismo puede poseer a largo, corto o mediano plazo y si este es acorde a su comportamiento económico actual y al nivel de vida que lleva, y si sus metas son alcanzables con el límite de ingresos y estabilidad que posee.

Si nuestro cliente no ha tenido cuentas bancarias y es nuevo en el mercado laboral y posee contratos a términos fijos, esto de inmediato nos indicara que su experiencia crediticia es poca y que es una de las cosas que se debe empezar a trabajar, tanto a nivel mental con el fin que no caiga en comportamientos compulsivos de gastos o inadecuado uso de su capacidad de crédito por el espejismo mental creado por las tarjetas de crédito. Como a nivel financiero, optando por créditos pequeños razonables y necesarios que le permitan ir adquiriendo vida y experiencia en las entidades de crédito.

Si nuestro cliente posee estabilidad laboral aun con contratos a términos fijos que superen los tres años y posee experiencia crediticia.

Debemos observar si su capacidad de crédito esta por el tope y los pagos de cuotas de tarjetas de crédito y préstamos son robustas, si los motivos de créditos son razonables y el uso de tarjeta de crédito es adecuado, o si por el contrario este tiende a tener comportamientos de compras innecesarias, o poco inteligentes.

En este generador de ingresos nuestro cliente tendrá un determinado ingreso mensual.

- b. **Auto empleados:** Lo cual nos indica que su generador de ingresos esta dado por el servicio a nivel directo e independiente que este ofrezca a un tercero con un negocio en el que sea el mismo el que atienda, administre y trabaje, ya sea a través de un local (tendero, farmacéutico, etc.) o personalmente valiéndose de sus herramientas (plomeros, electricistas) o cuando son personas con carreras libres y la ejercen como tal, ya sean abogados, médicos, contadores, arquitectos, este generador se identifica porque se genera dinero en la medida de la labor ejercida, es decir un día no laborado representa un día de cero ingresos.

En lo cual el análisis a desarrollar es el siguiente:

¿Cuánto tiempo dedica al ejercicio de su profesión? ¿Qué ingresos promedios genera en un periodo determinado? ¿Sus ingresos varían o están supeditados a periodos del año en específico? ¿Nivel de prestigio que posee en el mercado? ¿Posee un local propio o arrendado? ¿Está obligado a facturar? ¿Hábitos de vida? ¿Qué nivel de carga mental y física posee en la prestación de sus servicios? ¿Cotiza pensión o está en algún plan de retiro? ¿Posee experiencia crediticia? ¿Posee moras que puedan haber sido reportadas en data crédito? ¿Normas y legislación por la cual se rige? ¿Posee exigencias y compromisos legales a los cuales debe atenderse a la hora de prestar su servicio y si los cumple?

Todas estas interrogantes lo que buscan es determinar un parámetro en el cual podamos catalogar a nuestro cliente y determinar el flujo de efectivo que este puede generar y la constancia del mismo en un periodo de tiempo a corto, mediano y largo plazo. Preguntar por sus hábitos de vida lo que busca es determinar el tipo de vida o nivel de salud que pueda llevar

nuestro cliente tanto por la carga mental y física que ejerce en su profesión y los hábitos saludables que este posee, que le permitan llevar el ejercicio de su profesión de manera independiente a largo plazo y que no se vea afectado su flujo de dinero, el hecho que cotice pensión o se encuentre en un plan de retiro nos permite observar cuales son los horizontes que visualiza a largo plazo en materia financiera.

- c. **Dueño de negocio.** Este tipo de generador de ingresos nos indica que se posee un negocio propio el cual es administrado por un tercero con pleno conocimiento y experiencia en el mercado en el que se encuentra, con empleados a cargo, gastos, compromisos legales y tributarios, no requiere de su plena presencia para que el negocio genere un flujo de efectivo.

Un análisis a realizar es:

Este tipo de generador de ingresos se da en personas de varios tipos con algo en común “emprendimiento”.

Puede darse el caso de personas que fueron empleadas o contratistas de una empresa y a través del tiempo y de la experiencia adquirida en dicho mercado, deciden independizarse y arrancan con un negocio propio poniéndose en competencia con el ente al cual prestaron sus servicios.

Personas de carreras libres que deciden expandir sus límites de ingresos y gracias al prestigio que logran a través de los años y su experiencia, deciden crear un negocio que les permita abarcar un mayor número de mercado.

En este caso se puede colocar como ejemplo los pools de profesionales, bufete de abogados, empresas de consultorías o auditorías en el caso de los contadores o de profesionales asociados.

Personas que nunca concibieron la idea de ser empleados y desde un comienzo deciden emprender.

Este tipo de personas pueden tener a su mando asesores financieros, contadores y demás que trabajan para ellos en sus empresas.

Y lo que se pensaría, si ya poseen personas con conocimiento para brindarles asesoramiento financiero por que acudir a un tercero, simple existen individuos en este campo que prefieren no brindarle la información de sus ingresos e inversiones al mismo contador, revisor fiscal o asesor de la empresa que está a cargo de presentar la información financiera a los socios del mismo, como se dijo en un principio el asesor financiero en materia personal, es como un médico de cabecera en el cual se puede confiar la intimidad de tus finanzas.

Y en el caso de contadores que poseen un bufete de consultoría o auditoria, recordemos los médicos pueden auto medicarse hasta cierto punto, de ahí requieren también ir ante su par especializado a buscar diagnostico. Eso sucede también en el campo financiero.

- d. **Inversionista:** En este generador de ingresos encontramos personas que han logrado abarcar un capital suficiente para llevar acabo inversiones que le permitan vivir una vida gracias a los intereses que estas generen.

En este campo son personas que poseen un ahorro o un capital considerable y buscan corredores de bolsa con amplio conocimiento en materia económica, financiera y de mercado, que buscan realizar análisis de los mercados en búsqueda de oportunidades de inversión.

De acuerdo a Graham y Palacios, existen varios tipos de inversores, uno al cual se le ha denominado especulador y no se le reconoce como inversionista, debido que su búsqueda de ingresos se basa en inversiones rápidas a corto plazo, en la cual unos para ganar deben otros perder, buscan el miedo en los inversionistas particulares, las épocas de euforia económica, donde los mercados están al máximo, o como se dice épocas de miedo y pánico buscando errores que cometen los inversores particulares, por lo regular son o fueron corredores de bolsa con amplio conocimiento en el mercado de acciones.

Existen los inversores arriesgados, moderados y conservadores.

Nuestra asesoría ante un cliente de este tipo es de índole preventiva, aconsejar sobre los criterios de uso de sus recursos, en alertar sobre excesos, riesgos o cambios en su flujo de dinero que pueda considerarse un peligro al que deba afrontar de manera previa, para evitar un infortunio, sus obligaciones tributarias, como usar beneficios de ley que le permitan reducción de impuestos, y criterios básicos de inversión en bolsa que no se deban romper.

10.1.3 Nivel de vida que posee, nivel de vida posible

Después de determinar cuál es el generador de ingresos, tomando en cuenta a **Jeff D. Opdyke**, debemos desarrollar un balance y estado financiero de nuestro cliente para poder medirlo financieramente, ver cuál es su situación económica, los niveles de riesgos financieros que posee, los tipos de deudas que ha contraído, los motivos de endeudamiento, si posee activos, que tipo de activos posee.

Si nuestro cliente posee activos debemos clasificarlos dentro del balance de acuerdo a si estos son generadores de rendimientos o por el contrario son generadores de egresos, así podremos determinar rubros sobre márgenes de rentabilidad, niveles de inversión, o si los activos productivos están siendo eficientemente explotados o son desaprovechados, basado en la definición de **Kiyosaki** sobre activos, debemos saber cuáles son activos realmente productivos y cuales son generadores de gastos, puede que nuestro cliente posea un bien inmueble del cual reciba renta mensual, pero los gastos de mantenimiento, administración y legales terminen siendo mayores al finalizar el año, por lo cual se tendría que determinar si el bien está siendo eficientemente explotado, o si realmente este no genera lo suficiente para cubrir los gastos que genera y dejar un excedente de ingreso, lo otro es determinar los egresos que posean los activos no productivos, la suma de la totalidad de ellos y el nivel de margen que poseen dentro de las erogaciones y el nivel de afectación de estos en las finanzas del individuo.

Sobre los pasivos y los gastos se tratara de determinar el origen de los créditos, los gastos financieros que generan, los gastos personales del individuo, luego realizar un comparativo de los gastos versus los ingresos, tipo de calidad de vida que conlleva y el tipo de calidad de vida razonable acorde a sus ingresos, para **Phil Laut** adquirir créditos no es malo siempre y cuando la esencia de estos sea para el apalancamiento, es decir créditos para invertir en activos o servicios que generen una retribución económica, por ende también se ha de calificar a los pasivos entre pasivos buenos y pasivos malos, clasificando a los pasivos buenos como por ejemplo créditos usados para compra de un bien raíz que permita ver reflejado económicamente una valorización en un determinado periodo de tiempo y que pueda ser transformado en efectivo en corto tiempo, un bien inmueble para generación de renta (cabe resaltar el análisis sobre equilibrio económico en este), o la adquisición de valores a crédito pero que el margen de retorno en un periodo determinado le permita cubrir sus propios gastos financieros, permita la

recuperación de dinero y ofrezca beneficios, la adquisición de vivienda a crédito entraría a formar parte de un pasivo bueno siempre y cuando se evalúe costo/beneficio, los leasing, etc. Como pasivos malos o tóxicos son aquellos pasivos a los que el individuo incurrió en su adquisición para goce y disfrute para un determinado periodo de tiempo corto, el cual aun sigue pagando, como por ejemplo créditos para vacaciones, bienes que generan erogaciones y que poseen una repercusión elevada para su nivel de ingresos actual, como lo pueden ser un vehículo, compras compulsivas en bienes innecesarios, adquisición de artículos de lujo, las cuotas de tarjetas de crédito, etc.

Se debe realizar un comparativo de las tasas de interés y gastos financieros de cada crédito, evaluando y clasificando el crédito más grande, el más nocivo, el que más intereses y gastos genere.

Con esto podremos evaluar en una gran medida la situación del individuo, su nivel de ingresos, sus activos, sus ingresos adicionales, sus gastos, sus deudas y gastos financieros, de acuerdo a **Hernández** lo más recomendable es que sus créditos o deudas no involucren más del 30 por ciento de sus ingresos, de lo contrario las deudas empezaran afectar seriamente su calidad de vida, lo cual llevara a la persona a adquirir uno y otro crédito por la falta de liquidez, y en esta medida terminara aceptando adquirir créditos de compra de carteras para saldar deudas y liberar un poco su liquidez, pero cuando esto ocurre se verá comprometido a largo plazo en un crédito de alto monto.

Para **Bodie y Merton**, la evaluación financiera se puede medir observando las decisiones que el individuo posea, es por ello que después de haber realizado todo lo descrito podremos generar una evaluación que acorde a lo que plantean los anteriores mencionados, nos daremos cuenta que competencias posee el individuo en materia financiera, de acuerdo al tipo de comportamiento y decisiones que ha tomado en el transcurso del tiempo y lo que lo ha hecho llegar hasta el momento actual de su situación ya sea positiva o negativa.

Valorando el nivel de liquidez que posea el cliente tendremos un croquis de las prioridades a corto y mediano plazo, y lo comprometido que este encuentre su liquidez para con sus pasivos, recordemos que para **Gitman y Zutter**, el efectivo y el nivel de liquidez que se posea es primordial, puesto que este es considerado para ellos como el capital de trabajo para poder llevar a cabo la consecución de sus metas, por lo cual el individuo deberá entender que requerirá buscar soluciones a sus compromisos a medida que va liberando liquidez para destinarla ya sea para el ahorro de capital o el inicio de pequeñas inversiones que le permitan ir acercándose a pasos pequeños a sus objetivos.

10.2 Determinación de metas financieras

Nuestro cliente tiene en mente alcanzar varios propósitos pero no tiene una idea clara de cómo cumplir metas financieras, uno de los principales problemas a los que se enfrentan las personas es su nivel de educación en materia financiera, por lo cual las personas en común no planean a media y largo plazo, por lo tanto estos individuos se complacen con lo alcanzado en el día a día, por lo cual la primera base para concientizar a nuestro cliente es brindarle una serie de medidas que ayuden a formalizar y agrupar sus posibles metas financieras.

- **Objetivos claros:** se debe solicitar al cliente que en un documento elabore una lista de metas que desee alcanzar. No debe ser una lista larga por el contrario debe ser específico en lo que para él considere como prioridades.
- **Metodología:** debe plantear periodos de tiempos en los cuales desee alcanzar cada uno de sus objetivos.
- **Determinación:** debe tener claro el nivel de compromiso en relación al deseo de alcanzar la meta, la persistencia y no desanimarse en el proceso.

- Disciplina: base fundamental para el logro de metas, si no es disciplinado deberá trabajar en la modificación de sus hábitos, pensamientos y costumbres con el fin de lograr un comportamiento sólido.
- Repasar objetivos: revisar los objetivos y el avance logrado en periodos de tiempo permitirán dar una nueva bocanada de aire para seguir adelante.
- Apoyo y auto educación: valerse de la familia y amigos permitirá tener una sensación de no estar solo en el proceso y dar un motivo fuerte para seguir, invertir en el conocimiento permitirá aclarar su visión y propender a un mejoramiento en su accionar.
- Resultados pequeños: es importante que el cliente trace logros pequeños de corto plazo con el fin de dar motivación y sensación de avance.

Las metas son objetivos determinados por los cuales los individuos están dispuestos a luchar, están basados en los deseos y sueños de cada uno, **Figueroa** plantea que el éxito es algo subjetivo, debido a que cada persona tiene una perspectiva particular de lo que para ellos es el éxito, por lo cual el primer paso para determinar metas financieras, es reconocer el éxito en la realidad del individuo por lo cual:

Deberemos evaluar la actitud en relación al dinero:

- Al individuo le gusta gastar dinero en....
- Para el individuo es importante ahorrar para...
- Si de repente tuviera xx millones, ¿qué haría?...
- Si tuviera que recortar el gasto, gastaría menos en...
- Lo único a lo que no va a renunciar es a...

- Cuáles son las prioridades para el...

Al determinar la actitud en relación al dinero, podremos darnos un primer plano de que tan razonable podrán ser sus metas con relación a su realidad y el nivel de dificultad que podrá tener este para alcanzarlas, **Bodie y Merton** hacen énfasis en analizar como el individuo toma decisiones en materia financiera.

La administración del dinero implica identificar metas para ser alcanzadas o problemas para ser solucionados, por lo cual siempre se le dará prioridad a la solución de problemas y siguiente paso las metas a trazar.

Metas:

¿Es posible la meta? El individuo deberá iniciar con objetivos realistas, por lo cual debe tener en cuenta que no podrá a primer inicio elegir objetivos con costos elevados de dinero o que exijan demasiado tiempo en lo que será poco probable el éxito.

¿La meta vale la pena? Se debe enfocar a la persona a que sus metas tengan estrecha relación con sus valores, que aporte personal le traerá el alcanzarla, que sacrificara para alcanzarla y que beneficios podrá obtener con ella.

¿Es la meta de su propia elección? Se debe tratar de revelar si el individuo está buscando metas que realmente desee o son metas que siente que debe tener por que otra persona se lo ha sugestionado, este paso es importante debido a que las personas se esmeran en trabajar en el logro de los objetivos cuando son de elección propia.

¿La meta es específica? Las metas deben tener la cualidad de ser medidas con base al progreso, poder determinar cuándo se ha logrado alcanzar.

¿Cuál es la fecha de finalización? A cada uno de los objetivos o metas establecidos se les debe determinar un tiempo para su consecución, las metas son ejecutables cuando tienen un cronograma para su logro.

Corto, Mediano y Largo Plazo.

El individuo deberá determinar metas de corto, mediano y largo plazo y clasificar estas en su nivel de importancia, ya que es imposible lograr todas las metas al mismo tiempo, se deberá determinar y clasificar por tiempo e importancia, con el objetivo de dejar las metas más significativas, razonables y su tiempo de alcance, así se lograra ir filtrando y dejar para su logro las de mayor prioridad.

Las metas de corto plazo tienen importancia en que son pasos pequeños que acercan a la consecución de las más grandes, generan motivación y voluntad de persistencia pues dan sensación de avance. Las metas de mediano plazo son aquellas metas que generan cambios en el individuo, en su ser, su estilo de vida, darán experiencia, disciplina y madurez.

Las metas a largo plazo son aquellas que le darán al individuo la satisfacción de sentir que ha tenido éxito, al llegar aquí el individuo tendrá la suficiente madurez e inteligencia financiera para disfrutar de este y tener claro que se debe trabajar en el sostenimiento del mismo, por lo cual sus decisiones serán determinadas por su experiencia y por la asesoría de expertos.

Kiyosaki enfatiza en que para el alcance de cualquier meta que se disponga, es necesario el factor de disciplina, optar por un tipo de vida de austeridad, reducir al máximo cualquier gasto inútil, se debe preferir esforzarse por el trabajar duro un periodo de tiempo que le permita después de este tener el tiempo para disfrutar de lo logrado, aconseja que al adquirir o tratar de alcanzar algún objetivo o meta establecido primero se evalúe financieramente el método más beneficioso o menos costoso, si se desea adquirir un crédito hacer lo posible que este termine

siendo pagado por un tercero ya sea parcial o totalmente, evaluar los costos versus los beneficios en la variable de decisiones.

Establecer los costos reales para lograr cada meta

Jeff D. Opdyke nos lleva a analizar que después de determinar las metas y objetivos deberemos evaluar los costos y gastos que cada uno de estos requieren para su consecución, así se podrá cruzar con los tiempos estipulados, cuanto y cuando se requiere tener determinado monto de efectivo para determinado objetivo, esto servirá para realizar modificaciones o reajustar metas.

Una meta que debe ser impuesta es obtener ingresos que permitan subsanar imprevistos, tener en cuenta un rubro siempre para imprevistos, el hacer siempre un dinero extra para cualquier inconveniente no esperado es importante, en ocasiones la vida nos enseña que cuando todo sale bien algo ocurre que nos frena el paso, determinar un rubro para imprevistos permitirá que estos cubran cualquier inconveniente no calculado y que no generen un fuerte impacto en el plan de objetivos y metas trazados.

Palacios propone construir un plan en el que se vea inmerso el costo y los posibles gastos que puedan generar el proyectar la ejecución de logro de una meta, con el objetivo de poder visualizar a futuro los gastos y prever estrategias que logren la reducción de los mismos, buscando una mayor eficiencia en el uso de los recursos financieros.

Phil Laut propone que para adquirir el éxito se debe esforzar por adecuar o propender que el ambiente sea positivo para que los objetivos se logren, desde un plano mental y espiritual aconseja enfocar psicológicamente al individuo a visualizarse de manera positiva hacia sus objetivos, comprender que una meta solo será lograda si se estipula un tiempo y un costo monetario y personal, por lo cual

se debe aplicar dos cosas en especial, la reducción de los gastos inútiles a lo que se refiere con ello, es a que se debe reducir cualquier gasto que no tenga ninguna prioridad o sea estrictamente necesario, por otro lado esforzarse por la generación de fuentes de ingresos adicionales, propende a que los individuos busquen dentro de sus habilidades algo que los apasione y que lo conviertan en una fuente de ingresos, trata de enfocar al individuo a que adicional a su labor se esfuerce por llevar a cabo la transformación de una pasión en una fuente de ingresos que sea satisfactoria no solo a nivel monetario si no a nivel personal.

Esto permitirá que el individuo adquiera disciplina en el manejo de sus gastos y que se esfuerce en la acumulación de los recursos necesarios para la consecución de sus metas.

10.3 Determinación del 10 por ciento como mínimo porcentaje de ahorro

A nivel macroeconómico a lo largo de la historia los especialistas no hacen referencia o proponen un porcentaje fijo adecuado para el ahorro, mas sin embargo hacen referencia a la importancia del ahorro y al uso de este en la generación de renta y no en el atesoramiento del dinero, estos indican en sus teorías, el cómo medir el ahorro generado en un colectivo, basados en la diferencia porcentual del consumo y la renta.

así mismo la mayoría de los autores estudiados en el presente trabajo no proponen un porcentaje fijo para el ahorro en finanzas personales a diferencia de Figueroa y Hernandez, el primero indicando que los costos y gastos personales se deben propender a que lleguen a representar el 75 por ciento de sus ingresos con el fin de lograr destinar un 25 por ciento para el ahorro y la inversión, basado en el hecho de que el ahorro está supeditado a la variación del ingreso del individuo, entre más gane tiene más posibilidad de ahorrar un mayor porcentaje, por lo cual en su aporte a la revista EAN propone un 25 por ciento para el ahorro y la inversión y que lo destinado al ahorro se distribuya en una serie de diferentes

rubros, mientras Hernandez menciona levemente el ahorro mínimo del 10 por ciento, en el presupuesto desarrollado en el presente trabajo se opta por el 10 por ciento basados en lo siguientes referentes:

- Los diferentes artículos en finanzas mencionan el 10 por ciento como el mínimo requerido de ahorro para pensar en un futuro, lograr una mínima libertad financiera, este mínimo se le hace referencia como una regla general.
- El libro más reconocido en finanzas personales escrito por Geroge Clason, “El hombre más rico de Babilonia” referente de muchos expertos financieros, en el cual a través de parábolas muestra consejos financieros, fue distribuido en su época por bancos y aseguradoras, reconocido por crear la frase “páguese a ud primero” haciendo referencia al ahorro, hace énfasis en el ahorro mínimo del 10 por ciento.
- George Berger, inversionista y blogger de la revista Forbes en un artículo para la misma revista publicada el 3 de marzo de 2015, expone basado en una fórmula matemática creada por el mismo en la cual relaciona el porcentaje de ahorro basado en la edad, en el cual el mínimo para ahorro es del 10 por ciento, sin embargo si un individuo pasa los 40 debe incrementar su nivel de ahorro al 15 por ciento y si es mayor a los 50 años el 30 por ciento.
- De acuerdo a los autores estudiados, estos coinciden que se puede vivir con el 90 por ciento de los ingresos o con una reducción de gastos equivalentes al 10 por ciento, o en su defecto tratar de darse un pago mínimo así mismo, sin afectar el nivel y calidad de vida, lo cual indica que se puede ahorrar el 10 por ciento y no verse afectado.

10.4 DESARROLLO DE UN PLAN DE ACCIÓN

Aquí arranca el proceso de planeación en las finanzas personales, recordemos que la planeación como un proceso busca alcanzar objetivos y metas determinados previamente. De acuerdo a Figueroa,

Presupuesto

El presupuesto es un instrumento que organiza y limita nuestras finanzas personales acorde a una situación, por ello requiere que los datos sean lo más precisos, buscando ser realista, alcanzable y tener relación razonable con los ingresos, la capacidad de endeudamiento, la capacidad de pago, se debe evitar metas muy altas pues puede ocasionar en un individuo desanimado y sin metas logradas.

Se debe adoptar un mecanismo que permita organizar los gastos mensuales, ya sea por ítems, importancia y necesidad; clasificarlos por gastos fijos y flexibles, esto nos permitirá determinar cómo se está gastando, comportamientos inadecuados, excesos, gastos enanos, etc. Que afecten el cumplimiento del presupuesto y en consecuencia el logro de las metas.

Figueroa propone una matriz personal para desarrollar una clasificación de los gastos en nivel de relevancia para la consecución de las metas.

Figura 6: Matriz clasificatoria de Gastos

MATRIZ CLASIFICATORIA DE GASTOS^{1,2}

	URGENTE	NO URGENTE
Importante	• Arriendo o cuota de vivienda. • Servicios públicos, administración. • Mercado. • Colegios. • Salud. • Gasolina. I	• Ahorro pensión. • Base para compra de vivienda. • Fondo para emergencias. • Ahorro para automóvil. • Seguros. • Ahorro para esparcimiento y otros (vacaciones). • Impuestos. II
No importante	• Gastos excesivos en tecnología y comunicaciones. • Consumos de tarjeta de crédito. • Gastos altos en cuidado de personal. III	• Vacaciones "apalancadas". • Carros lujosos y a crédito. • Ropa costosa. • Vivienda costosa. • Demasiados restaurantes lujosos. IV

FUENTE: Olmedo Figueroa Delgado, Luis. Revista Escuela de Administración de Negocios, núm. 65, enero-abril, 2009, pp. 123-144. Universidad EAN. Bogotá, Colombia.

Lo que busca la matriz es determinar todos los gastos en los que se vayan a incurrir mensualmente tratando de abarcar todas las posibilidades que la persona o individuo crea pueda generarle una erogación de dinero, después de ello se clasificara cada uno de los gastos en cuatro cuadrantes en los cuales están:

Los gastos importantes y urgentes en los cuales se encuentran todos aquellos gastos a terceros que abarcan una canasta familiar y que son prioridad en la calidad de vida del individuo (vivienda, servicios, alimentación, educación, salud, gasolina), en el segundo cuadrante se ubicaran los gastos importantes mas no urgentes es decir gastos de proyección, aquellas erogaciones para pre visar el futuro (plan de retiro o pensión, fondo para emergencias, seguros, ahorro para diferentes índoles.) en el tercer cuadrante se ubican los gastos urgentes mas no importantes, en ellos se ubican los gastos que se requieren a corto plazo pero que no tienen gran importancia, por lo que el individuo puede prescindir de ellos por un periodo de tiempo, el consumo de celulares o equipos de computeo de última generación, el consumo de tarjetas de crédito, etc.

Por último el cuarto cuadrante donde se abarca lo no urgente y no importante, en ellos se busca ubicar los gastos que la persona no requiere o no necesita generar de acuerdo al nivel de vida que posee y en relación a los objetivos y metas que desea lograr. Este abarca todo lo que sea un gasto para lujos y que conlleve a la persona a créditos a largo plazo para objetos que usara en un corto plazo que no le generan beneficio económico alguno y que por el contrario le puedan acarrear un incremento en sus gastos por el mantenimiento o el uso de los mismos. Figueroa basado en diferentes autores como Lawrence, Hallman, Beaten K., Kiyosaki, plantea en su artículo para la Revista EAN (2009), clasificar los gastos en:

tea en su artículo para la Revista EAN (2009), clasificar los gastos en:

1. Gastos del hogar.
 - Alquiler
 - Cuota de administración
 - servicios públicos (electricidad, agua, teléfono y gas)
 - otros servicios (televisión por cable e internet)
2. Gastos vitales
 - Alimentación
 - Educación.
 - Transporte
 - cuotas de tarjetas y créditos de consumo
 - Medicina
3. Otros gastos
 - Ropa
 - Gastos de Vehículo si posee.
 - Maquillaje
 - Plan de telefonía
 - Tecnologías

- Vacaciones.
- Comida en restaurantes.
- Cuota de carro
- Cuota de otros créditos de consumo.

Después de esta clasificación propone que al dividir los diferentes rubros por el ingreso obtendremos el porcentaje de intervención de cada gasto en el ingreso, lo cual se usaran como indicadores y permitirá medir la incidencia de cada rubro de gastos en el ingreso y cuál de ellos impactan más en el mismo.

Plantea que para lograr metas a largo plazo los gastos del hogar no deberán superar el 35% de los ingresos y que la suma de los gastos del hogar y los vitales no exceder del 65%, sumando los otros gastos no se supere el 75% del total del ingreso con el fin que el 25% sobrante se pueda destinar a la inversión y el ahorro.

Para la cual plantea el siguiente esquema

4. Ahorros

- Seguro de vida
- Pensión voluntaria
- Cuotas de inmuebles en renta
- Otros ahorros

El ahorro lo ubica en el cuarto cuadrante donde se puede ubicar las metas futuras y que se pensara deben ser financiadas con el valor descrito del 25% Este planteamiento aterrizándolo a nuestro contexto económico social podría llevarnos a pensar que muchos de nuestros clientes no logran cumplir con los indicadores, por lo cual es de importancia entender que son indicadores de medición y evaluación no son un factor determinante, si no una base de partida para organizar, evaluar, diagnosticar, planear, dirigir y finalmente controlar.

La matriz planteada por Figueroa no es la verdad absoluta, si recordamos es una herramienta que él propone de acuerdo al seguimiento y estudio de los diferentes autores de los cuales se baso y que se mencionaron.

10.5 CONTROL Y EVALUACIÓN DE PROGRESO, RECONSIDERACIÓN DEL PLAN

Aquí se debe llevar a cabo un seguimiento y evaluación de la ejecución del presupuesto programado con el fin de lograr metas, por lo cual se debe llevar una medición del presupuesto planeado y las erogaciones reales que se realizaron, ver la diferencia en déficit o superávit, los imprevistos y las demás variables no previstas al inicio.

Esto nos permitirá:

- Retroalimentarnos con respecto a cómo debemos adaptar el plan presupuestario con relación a las variables no previstas.
- Determinar las causas de las variables y planear estrategias para reducir su efecto no previsto.
- Observar montos presupuestales que pueden permitir ser removidos o ajustados.
- Evaluar las necesidades que surjan para mantener en línea el plan programado para el alcance de las metas, tiempos a reevaluar, generación de ingresos adicionales, reducción de egresos o gastos innecesarios, o que puedan ser sustituidos por otros, comportamiento y disciplina implementada en el proceso.

Control: Mensualmente se debe llevar un estudio detallado de cómo se ejecutaron los gastos, el comportamiento del cliente con respecto a lo planeado y su compromiso para mantener la disciplina necesaria para alcanzar los objetivos, ver cambios en las variables previstas permite reajustar el presupuesto con el fin que se permita el alcance y logro de los objetivos planeados

La finalidad de esta evaluación es poder clasificar aun mejor sus gastos y actuar de acuerdo a su esencia para hallar posibilidades de reducción de los mismos, ejemplo:

- Gastos fijos obligatorios: arrendamiento, cuotas de créditos, hipotecas, impuestos.
- Para estos se pueden buscar métodos como pagar impuestos aprovechando beneficios de pago a tiempo que se dan en algunos casos.
- Renegociar el canon de arrendamiento, o buscar una acorde a sus necesidades pero que ofrezca un menor costo (canon, estrato de servicios)
- Gastos variables necesarios: alimentación, vestuario, servicios públicos.
- Comer menos afuera, mejorar hábitos de consumo de servicios
- Gastos discrecionales: aquellos que en una determinada necesidad puedan ser los primeros en eliminarse.

Planes de televisión privada, en ocasiones son estos gustos los que generan mayor fuga de efectivo, se puede reducir el número de canales o renegociar el valor del plan, telefonía móvil y fija, ¿es relevante tener un plan nacional de telefonía fija? Se puede aplicar un plan local de telefonía y un plan pequeño de minutos en telefonía móvil.

Se debe consultar si: ¿Posee varias cuentas de ahorro?, ¿hace muchas transferencias por cajeros diferentes a los de su banco?, ¿genera movimientos mayores en otras cuentas más que en la cuenta que posee exenta de impuesto al 4xmil?

Verifique el monto presupuestado versus lo gastado, puede ser que se haya sobrevalorado un rubro en especial y que los gastos registrados sean menores, lo cual genera un sobrante que puede destinarse al ahorro, se debe tener en cuenta el aumento del costo de vida debido a la inflación, por lo cual se debe estar reajustando el rubro de los gastos, un aumento de salario o un incremento en los ingresos no debe significar la ampliación de mas rubros de gastos, por el contrario se debe pensar en el alza de los precios y la posibilidad de un aumento del ahorro.

El cliente debe llevar un orden para organizar y guardar todos los documentos, papeles, facturas, extractos que le permitan hacer un seguimiento, en fin de buscar posibles errores que antes no se detectaban por ser poco visibles o que se puedan presentar por algún cobro excesivo, llevar un sistema de anotación de gastos.

El cliente deberá crear un calendario de obligaciones, el cual le permitirán pre visar un gasto y evitar pagar demás por cobros de mora o multas por exceder el plazo de pago.

Si el cliente se encuentra endeudado con diferentes créditos, se debe enfocar en el pago del mas grande, financieramente es lo más recomendable, puesto que al terminar el pago liberara el mayor flujo de efectivo que venía destinado a deuda, así seguirá con los demás créditos.

Verificar el número de tarjetas de crédito que se poseen en el grupo familiar o que tenga el individuo, lo preferible es cancelar todas las tarjetas de crédito, como

máximo podrá conservarse una y esta deberá limitar su uso para criterios específicos a cuotas cortas no mayores a dos cifras. Y no adquirir créditos posteriores que incrementen su cuota mensual la cual no deberá exceder el límite de capacidad de pago.

La capacidad de pago para cuotas de tarjeta deberá evaluarse, teniendo en cuenta que no puede exceder la cuota su capacidad de pago mensual, y que el número de cuotas no podrá exceder de un dígito y preferible no más de 6 cuotas.

Queda prohibido el uso de la tarjeta para comprar artículos de consumo rápido, alimentos y demás, este es un error muy común entre las personas con poco conocimiento financiero, cuando entra en una crisis o escases de efectivo se propende por usar las tarjetas de crédito para compra de víveres a los cuales ponen cuotas de 3 o más meses, para artículos que se consumirán en menos de un mes, y que se requerirá comprar el mismo monto a crédito el siguiente mes, provocando así incremento del valor de la cuota mensual periodo a periodo, hasta llegar al punto de quedar sin saldo y con cuotas mensuales elevadas. Cosas a tener en cuenta: Estudiar el mejor servicio ofrecido en el mercado financiero, en temas de tasas ya sea para crédito o para ahorro, comparar estos con los costos financieros y sopesar la mejor opción, se puede observar situaciones donde una entidad ofrece unas tasas de interés bastante cómodas y agradables pero posee costos financieros elevados.

Compra de cartera, si se posee diversidad de créditos se puede optar por adquirir una compra de cartera, para ello se debe evaluar las mejores tasas ofrecidas, y realizar esto solo cuando el nivel de obligación financiera para el pago de cada una se exceda y comprometa seriamente el nivel de vida, para lo cual requiere agrupar en una sola deuda y reducir la cuota mensual ampliándola a un mayor plazo. Al usar este método se debe comprender que se debe abstener de hacer más créditos, optar por la austeridad y propender a generar pagos adicionales a capital que reduzcan el plazo del crédito.

Aprovechar beneficios, algunos individuos trabajan en entidades que poseen fondos de empleado, estos ofrecen en determinadas épocas del año créditos a mejores tasas de interés que en ningún mercado financiero se verán, es aquí una opción a la cual si se tiene acceso, puede ser usada para la compra de cartera, aun así no se logre observar una reducción significativa de la cuota mensual se podrá ver reflejado una reducción en el pago de intereses que a largo plazo pueden representar rubros de varios miles o millones ahorrados.

11. CONCLUSIONES

Se diseña un marco de principios que cumple con el objetivo planteado porque en él se sintetizan los cuatro elementos que en esencia son los cimientos y las bases de cualquier plan financiero y de estos se desprenden los diferentes factores y componentes que integran y complementan la planeación. Los ingresos representan el concepto que delimita el nivel, grado y tipo de fuente de recursos, el gasto como el uso de los recursos para suplir las necesidades, el ahorro es el paso fundamental para el crecimiento financiero, ya que de él nace el soporte para la inversión, esta última la inversión es la acción que ejecutada de manera adecuada basada en estrategias y conocimientos pertinentes lograra alcanzar las metas y objetivos fijados, estos cuatro principios son la base fundamental a tener en cuenta en cualquier planeación financiera.

A través del análisis comparativo entre los modelos y teorías se determinan cuatro principios básicos, que en esencia siempre se ven expresados por cualquier autor se cumple el objetivo en el cual se puede describir los principios de la siguiente forma:

El ingreso es el primer elemento esencial, el cual representa la generación de recursos, este puede tener diferentes grados de flujo de efectivo, puede variar su fuente u origen, que acorde a lo expuesto posee hasta cuatro vías de generación, las fuentes de ingreso pueden aplicarse al mismo tiempo o una a la vez, el ingreso financieramente hablando medirá el nivel de éxito obtenido con base en un punto del tiempo determinado desde el inicio de ejecución del plan.

El gasto es el segundo elemento esencial, el cual representa toda erogación requerida por un individuo para vivir y suplir sus necesidades sean básicas o no, su importancia radica en que en él se aplica el mayor grado de porcentaje de la planeación, refiriéndose a las estrategias y tácticas, y es en este que se requiere

dos habilidades a desarrollar: el dominio de la voluntad y la disciplina y la inteligencia emocional y financiera, es el elemento a controlar.

El ahorro es el tercer elemento esencial, el cual representa la acumulación de capital para jubilación, es el monto que se visualiza como objetivo basado en la realidad financiera posible, este requiere formarse como hábito, se incrementa gracias al saldo después de ingresos y gastos e inversión y al final del tiempo será el que representara riqueza.

La inversión es el cuarto elemento esencial, este debe ser un dinero proveniente de tus ingresos destinados al riesgo para la generación de rentabilidad, que busca convertirse en un copo de nieve en bajada basado en la generación de rentabilidad que represente mayor ingreso, que permita un mayor ahorro y un mayor capital de trabajo para la reinversión.

Se cumple con el objetivo de crear una estructura útil para su aplicación en un plan de asesoramiento financiero, la estructura está basada en la creación de un presupuesto conformado en cuatro áreas, ingreso, gasto, ahorro e inversión, este tendrá unas reglas a alcanzar y a cumplir, que permitan ubicar al individuo en una situación financiera que propenda al crecimiento.

Emplear más de una vía de generación de ingreso, buscar reducir tus gastos e incrementar tus ingresos a tal forma que tus gastos totales representen el sesenta por ciento de tus ingresos y que el cuarenta por ciento sea distribuido en ahorro e inversión, los gastos deberán poseer rubros de fondo de imprevistos.

- Se cumple con el objetivo de construir un plan financiero basado en la estructura creada con relación a los principios, esta aplica armónicamente la esencia de las diferentes teorías y modelos y se representa en cuatro procesos:

1. Revisión de la situación financiera del cliente.

2. Determinación de metas financieras
3. Desarrollo de un plan de acción
4. Control y evaluación de progreso, reconsideración del plan

12. REFLEXIONES

Con base al análisis realizado de las diferentes teorías bibliográficas en lo concerniente a las finanzas personales se logra evidenciar que de acuerdo a lo planteado por cada uno de los autores, los pilares fundamentales de las finanzas personales radican en en los hábitos y comportamientos financieros del individuo, el nivel de conocimiento sobre finanzas y la proyección y planeación de metas y objetivos que logre trazar, evitar comportamientos compulsivos como gastos generados por emociones, deseos de aparentar, por ser aceptado o por no tener un límite de los egresos por suplir placeres innecesarios o estrafalarios.

El pilar del ingreso, la generación de ingreso es el inicio del camino el cual traza los límites y capacidad de consumo y proyección, existen diferentes formas de generar ingresos, ya sea por un salario, por la prestación de un servicio, el emprendimiento o la inversión, se aconseja siempre buscar emprender varios o al menos dos de los métodos de generación de ingreso con el objetivo de facilitar el alcance de las metas fijadas y evaluadas a corto y largo plazo, basándose en un plan proyectado.

El pilar del gasto, en este los autores concuerdan en la importancia del presupuesto como herramienta de medición, control y proyección, basados en esta herramienta se procura estudiar el uso adecuado de los recursos para cubrir las necesidades y prioridades, acabar con hábitos o comportamientos financieros inadecuados, innecesarios, o comportamientos erróneos por falta de conocimiento financiero, el objetivo de este es propender por hacer más eficiente el uso del efectivo, buscando como meta las posibilidades de generación de recursos para el ahorro.

El ahorro es el pilar que permite al individuo la consecución de las metas y es por ello la importancia de dar prioridad al desarrollo de este hábito, y lograr la

generación de ingresos suficientes que permitan generar recursos para este, ya que el ahorro es el paso fundamental para la inversión.

El ahorro solo no hará que se logre el alcance de los objetivos financieros plasmados, es llevando el ahorro a la inversión lo que permite el uso del dinero como herramienta financiera, procurando que el mismo genere rendimientos que permitan incrementar los recursos para el logro de los objetivos, invertir en educación en materia financiera es fundamental, puesto que reducirá las posibilidades de fracaso en proyectos a emprender.

Se establece la importancia del desarrollo de un presupuesto para la ejecución de la planificación, control y seguimiento de los objetivos trazados, adicional del desarrollo de los balances y estados para tener una lectura clara del flujo de caja.

Se establece que el principio de ingreso presenta varios generadores de los cuales se puede optar por usar más de uno con el fin de obtener ingresos adicionales y no dejar que todo el plan financiero dependa de una sola fuente. Adicional a ello, se indica que es importante incrementar el flujo de caja para poder alcanzar los porcentajes adecuados de gastos, ahorro e inversión.

Se establece la importancia de la determinación clara y objetiva de metas a corto, mediano y largo plazo, con fechas específicas, estrategias definidas y planes contra imprevistos planteados.

Se establece la importancia de realizar seguimiento a los gastos, determinar aquellos innecesarios y reducir al máximo los egresos que se puedan evitar, con el fin de lograr una eficiencia en el uso de los recursos y permitir el camino al ahorro y posteriormente al de la inversión.

13.RECOMENDACIONES

Se debe empezar a difundir y socializar toda la información pertinente a la Educación Financiera con el ánimo de que no solo en las grandes ciudades se puede implementar este tipo de programas, pues las necesidades económicas y la crisis tocan a todo mundo. Se considera necesario que a través de actividades practicas como experiencias significativas en el manejo de finanza personales se creen estrategias que permitan despertar el interés de las personas en la Educación Financiera.

Las asesorías financieras particulares podría ser un campo sin explorar como propuesta de servicio, ver la viabilidad de esta en un futuro y su nivel de rentabilidad en consecución de honorarios por objetivos económicos alcanzados.

Las malas decisiones financieras por la falta de conocimiento financiero y la concientización actual de la población sobre el riesgo que se afronta en materia económica, abren las puertas a que los individuos estén abiertos a reducir el riesgo de perder sus activos a través del asesoramiento financiero, realizar un sondeo sería muy valioso para futuras investigaciones.

La investigación baso su meta en la creación de un marco base, por lo cual queda abierto a que pueda ser complementado con más elementos que puedan ser considerados valiosos en un asesoramiento y que permitan dar un mayor valor agregado a la prestación de este tipo de servicio.

BIBLIOGRAFIA

ARENAS, J., Pinto, C., Roca, M. & Sampër, M. J. (2010). Mis finanzas perso - nales. Colombia: Aguilar.

CHIEFFE, G.K. Rakes / Financial Services Review 8 (1999) 261–268

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS
[Actualizado el 02 de marzo de 2016] Disponible en Internet:
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/pobreza-y-desigualdad/pobreza-monetaria-y-multidimensional-en-colombia-2015>

GEHRING, N. (2013). Defining Financial Planning with the 4 factor 87ecisión model. Journal of Financial Planning, January, 19–21

GNAN, E. Silgoner A., Weber, B. (2007). Economic and Financial Educa - tion: Concepts, Goals and Measurement. Austrian Central Bank Mone - tary Policy and the Economy

GRAHAM, Benjamin DEUSTO S.A. EDICIONES, 2007. EL INVERSOR INTELIGENTE.

GRAN ENCUESTA INTEGRADA DE HOGARES [Actualizado Diciembre 2016]

Disponible en Internet:

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo/geih-historicos>

HERNANDEZ, Vicente CEAC EDICIONES, 2011. FINANZAS PERSONALES PARA DUMMIES.

JEFF D. Opdyke, EDITORIAL BRESKA, 2012. Finanzas Personales.

KIYOSAKI, Robert. Aguilar (2001) Cuadrante del flujo del dinero: Guía del padre Rico para la libertad financiera.,

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, Mi plan, mi vida y mi futuro orientaciones pedagógicas para la educación económica y financiera, documento elaborado en el marco del Convenio No. 024 de 2012, suscrito entre el MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL y la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia (ASOBANCARIA)

NISSENBAUM, M., Raasch, B., & Ratner, C. (2004). *Ernst & Young's Personal Financial Planning Guide* (5th ed., p. 552). John Wiley & Sons, Inc.

NOTICIAS CARACOL RADIO. [citado. 20 de octubre de 2016] Disponible en Internet:

http://caracol.com.co/radio/2016/10/20/economia/1476940950_117628.html

OLMEDO Figueroa Delgado, Luis. Revista Escuela de Administración de Negocios, núm. 65, enero-abril, 2009, pp. 123-144. Universidad EAN. Bogotá, Colombia.

PERIÓDICO PORTAFOLIO. [citado. 07 de mayo de 2015] Disponible en Internet:

<http://www.portafolio.co/tendencias/distribuidos-colombianos-estratos-sociales-57300>

PHIL Laut, El dinero es mi amigo, las cuatro leyes de la riqueza y el éxito económico, 2009. Aguilar

