

# UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

## DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS

RELACION DE LA CARRERA DE ECONOMIA Y FINANZAS CON LA  
INSTITUCION FINANCIERA SCOTIABANK INVERLAT

Monografía

Para obtener el grado de

Licenciatura en Economía y Finanzas

Presenta:

**René Gerardo Suarez Yam**

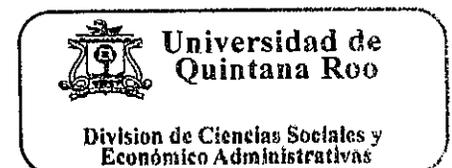
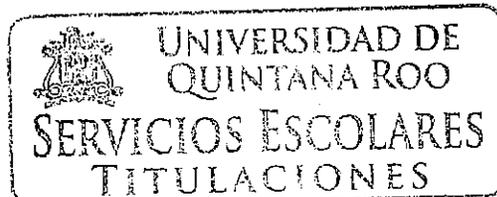
Asesores:

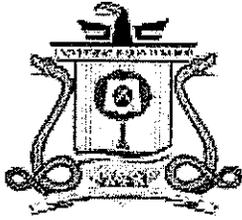
**Dr. Salvador Ramos Tescum**

**Dra. Crucita Aurora Ken Rodríguez**

**MC. Rolando Mario Méndez Navarro**

Chetumal, Quintana Roo, Septiembre de 2015





# UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Monografía para obtener el grado de  
Licenciatura en Economía y Finanzas

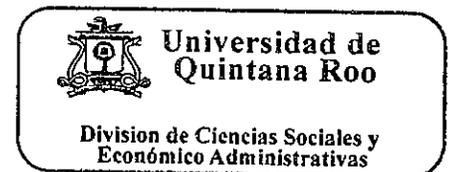
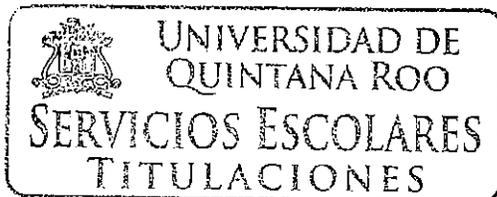
RELACION DE LA CARRERA DE ECONOMIA Y FINANZAS CON LA INSTITUCION FINANCIERA  
SCOTIABANK INVERLAT

Asesores

Dr. Salvador Ramos Tescum

Dra. Crucita Aurora Ken Rodríguez

MC. Rolando Mario Méndez Navarro





---

## AGRADECIMIENTOS

Hay mucha gente a la que se debe agradecer en un momento tan importante de la vida como este, primero que nada a dios por haberme dado la dicha de vivir en este tiempo y con la gente que comparto todos los días.

A mis papas y hermanos por haber creído en mí y más importante apoyarme tanto económica como moralmente en todos estos años de estudios a lo largo de mi vida. A mis tíos y abuelita por creer y estar conmigo en los momentos más difíciles.

Un agradecimiento muy afectuoso a todos los maestros que de una forma u otra me han ayudado, desde mis primeros años de estudio hasta la carrera, para forjarme en el profesional que ahora soy.

Un agradecimiento muy particular al maestro Elías Abuxapqui que en mis años de bachillerato me brindo sus mejores consejos, los cuales fueron para mí de mucha utilidad tanto personal como profesionalmente.

Un agradecimiento muy especial para las doctoras Cruzita Aurora Ken Rodríguez y Rolando Mario Mendez Navarro por haber dado su apoyo y tempo en la realización del presente trabajo, además de la primera ser mi tutora a lo largo de toda mi carrera profesional.

Como olvidar en esta lista de personas un agradecimiento muy especial y mis mejores deseos para el Doctor Salvador Ramos Téscum por ser como maestro en un forjador de carácter y excelencia en las labores profesionales, como amigo en una persona en quien confiar y apoyar en los momentos de debilidad y duda y como director del presente trabajo de experiencia profesional en un excelente guía para canalizar las ideas y poder expresarlas de la mejor manera.

---



RELACIÓN DE LA CARRERA DE ECONOMÍA Y FINANZAS CON LA INSTITUCIÓN

FINANCIERA SCOTIABANK INVERLAT



---

Por último pero para nada menos importantes a todos mis amigos que con sus apoyo y consejos y sobre todo su gran amistad me ayudaron a ser una buena persona, a Bricio, Jorge, Ángel, Rolando, Moisés, Juan, Zayda, Lidia, Wendy, Mario, Haffet, Raúl, etc.

GRACIAS A TODOS.....

---



## INDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO 1.- ASPECTOS GENERALES DE LA UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO.....	3
1.1.- DESCRIPCIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO.....	3
1.1.1.- LA HISTORIA.....	3
1.1.2.- DECRETO DE CREACIÓN.....	4
1.1.3.- OBJETIVOS.....	4
1.1.4.- ESCUDO.....	5
1.1.5.- LEMA DE LA UNIVERSIDAD.....	6
1.1.6.- HIMNO.....	6
1.1.7.- MISIÓN.....	10
1.1.8.- VISIÓN.....	10
1.1.9.- OFERTA ACADÉMICA.....	11
1.2.- DESCRIPCIÓN DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS (DCSEA).....	13
1.3.- ANÁLISIS DE LA CARRERA DE ECONOMÍA Y FINANZAS.....	14
1.3.1.- PERFIL DEL ASPIRANTE.....	14
1.3.2.- OBJETIVO DE LA CARRERA.....	14
1.3.3.- ORGANIZACIÓN DE LA CARRERA.....	15
1.3.4.- PERFIL DEL EGRESADO.....	15
1.3.5.- ACTIVIDAD PROFESIONAL.....	16
1.3.6.- PLAN DE ESTUDIOS.....	16
1.4.- MODALIDADES DE TITULACIÓN.....	19
1.4.1.- TITULACIÓN POR PROMEDIO.....	20
1.4.2.- ESTUDIOS DE POSTGRADO.....	20
1.4.3.- EXAMEN GENERAL PARA EL EGRESO DE LA LICENCIATURA (EGEL).....	21
1.4.4.- TRABAJO MONOGRÁFICO.....	21
1.4.5.- TESIS.....	22
1.5.- IMPORTANCIA DE LA LICENCIATURA DE ECONOMÍA Y FINANZAS EN EL ESTADO DE QUINTANA ROO.....	23
CAPITULO 2.- DESCRIPCIÓN DE LA INSTITUCIÓN BANCARIA SCOTIABANK INVERLAT.....	25
2.1.- DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.....	25
2.1.1.- BANCO DE MÉXICO.....	25
2.1.1.1.- ANTECEDENTES.....	26
2.1.1.2.- FUNDACIÓN.....	27



2.1.1.3.- APORTACIONES DEL BANCO DE MÉXICO AL DESARROLLO.....	28
2.1.1.4.- MISIÓN.....	29
2.1.1.5.- VISIÓN.....	30
2.1.1.6.- BANCO DE MÉXICO EN LA MODERNIDAD.....	30
2.1.2.- SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.....	31
2.1.2.1.- INTEGRACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.....	32
2.1.2.2.- ORGANIGRAMA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.....	33
2.1.3.- INSTITUCIONES DE CRÉDITO.....	34
2.2.- DESCRIPCIÓN DE LA INSTITUCIÓN BANCARIA SCOTIABANK INVERLAT.....	35
2.2.1.- HISTORIA.....	35
2.2.2.- EL FUTURO.....	37
2.2.3.- MISIÓN.....	37
2.2.4.- VISIÓN.....	38
2.2.5.- FILOSOFÍA.....	38
2.2.6.- VALORES.....	39
2.2.6.1.- INTEGRIDAD.....	39
2.2.6.2.- RESPETO.....	39
2.2.6.3.- DEDICACIÓN.....	40
2.2.6.4.- PERSPICACIA.....	40
2.2.6.5.- OPTIMISMO.....	41
2.2.7.- LOS EMPLEADOS.....	42
2.2.8.- LA MARCA SCOTIABANK INVERLAT.....	42
2.2.9.- RECONOCIMIENTO.....	43
2.2.10.- PRODUCTOS DE CAPTACIÓN.....	44
2.2.11.- PRODUCTOS DE COLOCACIÓN.....	47
2.3.- RESULTADOS FINANCIEROS DEL GRUPO SCOTIABANK INVERLAT.....	48
2.3.1.- ASPECTOS RELEVANTES NO FINANCIEROS.....	49
2.3.2.- SOTIABANK MÉXICO.....	50

CAPITULO 3.- VINCULACIÓN DEL PUESTO DE EJECUTIVO DE CUENTA EN INSTITUCIÓN FINANCIERA SCOTIABANK INVERLAT Y LA CARRERA ECONOMÍA Y FINANZAS..... 53

3.1.- EVALUACION DEL PUESTO DE EJECUTIVO DE CUENTA EN SCOTIABANK INVERLAT.....	53
3.1.1.- PRODUCTOS DE CAPTACIÓN.....	54
3.1.2.- PRODUCTOS DE COLOCACIÓN.....	55
3.2.- ORGANIGRAMA.....	57
3.3.- EXPERIENCIA PROFESIONAL.....	58
3.4.- MATERIAS DE LA CURRICULA PROFESIONAL QUE MAS INFLUENCIA TIENEN EN EL ÁREA LABORAL DEL EJECUTIVO DE CUENTA.....	62



RELACIÓN DE LA CARRERA DE ECONOMÍA Y FINANZAS CON LA INSTITUCIÓN

FINANCIERA SCOTIABANK INVERLAT



---

3.4.1.- ANÁLISIS DE LA MATRIZ FODA DE LA CARRERA DE ECONOMÍA Y FINANZAS CON RESPECTO AL AREA LABORAL.....	65
CONCLUSIONES.....	68
RECOMENDACIONES.....	70
BIBLIOGRAFIA.....	72



## INTRODUCCION

En la actualidad, encontrar el éxito en el área laboral depende en su gran mayoría de la calidad de la preparación del profesionista y de la calidad de los estudios recibidos durante su vida como estudiante.

La calidad de las escuelas donde el estudiante se forjó es el claro reflejo de la vida laboral del profesionista. En nuestros tiempos existe demasiada oferta en el área laboral, hay personas muy calificadas en nuestro estado, provenientes de otros lugares de la República, buscando posicionarse en algún puesto laboral.

Es por esto que como estudiante del estado de Quintana Roo tenemos que estar muy preparados, para ello, contamos con una de las mejores casas de estudio del país, la Universidad de Quintana Roo. Que a lo largo de su trayectoria ha buscado formar profesionistas preparados al 100%, con una gran cantidad de opciones y carreras y con las mejores curriculas del país.

En mi experiencia laboral, desarrollándome como ejecutivo de cuenta en la Institución Financiera Scotiabank Inverlat, siento que la Universidad de Quintana Roo me brindó a lo largo de cuatro años y medio de la Carrera de Economía y Finanzas las herramientas para poder primero que nada hacerme de este trabajo y segundo competir con los mejores y más experimentados del área. Y por ello, creo que es importante plasmar en este trabajo mi experiencia en la Institución y cómo mis estudios en la Universidad me han permitido posicionarme en este sector.

En el primer capítulo, tocaré como tema mi casa de estudio, la Universidad de Quintana Roo, su misión, visión, himno, decreto de creación, objetivos, entre otros temas que la distinguen. Así también, me enfocaré principalmente en la División de Ciencias Sociales y Económico Administrativas y sobre todo en la Carrera de Economía y Finanzas.



En el segundo capítulo hablaré de la Institución que me ha permitido desarrollarme como profesional, Scotiabank Inverlat. Como se formó, de dónde proviene, sus inicios e historia, así como de su misión, visión, objetivos, filosofía y los valores que busca inculcar en sus empleados. También hablaré en este capítulo del sistema financiero nacional y como se desglosa hasta llegar a las Instituciones de banca múltiple.

En el tercer y último capítulo explicaré en mi experiencia profesional mis funciones dentro de la Institución, así mismo, explicare como la Universidad me ha ayudado para desempeñarme de excelente manera en mi puesto y las materias que más influencia han tenido en mi desarrollo profesional.

Terminaré este trabajo dando mis conclusiones y aportaciones, así como ciertas recomendaciones a la Universidad y a la Carrera, las cuales realizaré de la forma más respetuosa, siendo estas las que me han formado como el profesional que en la actualidad soy y por ello estoy muy agradecido.



## CAPÍTULO 1

# ASPECTOS GENERALES DE LA UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

### 1.1 DESCRIPCIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

#### 1.1.1 LA HISTORIA

La Universidad de Quintana Roo (UQROO), es una de las Instituciones más jóvenes en el país, abriendo sus puertas a toda la comunidad estudiantil el 24 de mayo de 1991, teniendo como su primera sede la ciudad de Chetumal, capital de la entidad.

La UQROO, con su creación ayudó a solventar la demanda de espacios educativos que tanto reclamaba la comunidad estudiantil en el sur del Estado. Con esta apertura se ofrecieron los espacios educativos de nivel superior para formar profesionales en las áreas sociales, las humanidades, ciencias básicas y tecnológicas, atendiendo a la realidad socioeconómica de la región.

Sus programas académicos están diseñados en concordancia con un proyecto del Gobierno Federal denominado "Nuevas Universidades". Actualmente se desarrolla a través de las Unidades de Chetumal, Playa del Carmen, Cozumel y recientemente Cancún mediante una consolidada oferta académica que incluye programas de profesional Asociado, Licenciatura y Postgrado.

La infraestructura académica de la Universidad de Quintana Roo está a la vanguardia en la región ya que con su moderna arquitectura y amplias áreas verdes representa un excelente ambiente de estudio para todos los jóvenes. Su equipamiento tecnológico es de los más completos, ya que posee una excelente red de cómputo y telecomunicaciones, compuesta por más de 500 computadoras conectadas a Internet para uso de sus estudiantes.



Cuenta con una moderna biblioteca, la más grande de la zona y con un gran número de ejemplares.

### 1.1.2 DECRETO DE CREACIÓN

La Universidad de Quintana Roo es el centro académico en su tipo más joven del país, su creación responde a un viejo anhelo de los Quintanarroenses de contar con un centro de educación superior para formar profesionales en las áreas sociales, las humanidades, las ciencias básicas y las áreas tecnológicas de mayor demanda y consumo de esta época de alta competitividad.

Su creación hizo acopio de las invaluable experiencias acumuladas en los últimos setenta años de la educación superior y se incorporaron innovadores conceptos con objeto de convertirla en una universidad de excelencia en México y la Cuenca del Caribe.

### 1.1.3 OBJETIVOS

La **Universidad de Quintana Roo** tiene los siguientes objetivos:

- a) Impartir educación superior en los niveles de licenciatura, estudios de postgrado, cursos de actualización y especialización bajo diferentes modalidades de enseñanza para formar profesionistas, profesores e investigadores que requiere el Estado de Quintana Roo, la región y el país. Ello mediante la formación de individuos de manera integral con clara actitud humanista, social y científica, dotados de espíritu emprendedor, innovador y de logro de objetivos; encauzados a la superación personal, comprometidos con el progreso del ser humano, del aprecio a la patria y a la conciencia de responsabilidad social.



- b) Organizar, fomentar y generar nuevos conocimientos mediante programas de investigación científica, humanística, social, cultural y de desarrollo tecnológico, buscando resolver las necesidades de la sociedad quintanarroense y del país en general.
- c) Organizar, fomentar y realizar programas y actividades relacionadas con la creación artística, la difusión y extensión de los beneficios de la cultura que propicien el avance en su conocimiento y desarrollo.
- d) Contribuir a la preservación, enriquecimiento y difusión del acervo científico, cultural y natural del Estado de Quintana Roo, de la región y del país de naturaleza eminentemente social que propicia la participación de la sociedad a través de sus opiniones, demandas y requerimientos sociales. Con un sistema financiero diversificado que no sólo estimula la generación de ingresos propios, sino que propicia una mayor participación social en el financiamiento de la universidad.

#### 1.1.4 ESCUDO

En la figura 1.1. Se puede observar el escudo de la Universidad, el cual es utilizado para eventos y documentos oficiales; en la parte alta se localiza un *Tucán*, que como ave, es *símbolo de libertad* y típico representante de la fauna quintanarroense.



**Figura 1.1.** Escudo de la Universidad

**Autor: J. Enrique Hernández Rodríguez.**

Hacia abajo, en la punta del escudo, se encuentran representados *los corales* y, sobre éstos, unas líneas onduladas simulando agua.

Destacan en el centro: *el árbol*, representante de la naturaleza en general y materia prima de uno de los elementos más preciados en el desarrollo del hombre: *el papel*.

En el centro del árbol tenemos un libro, símbolo perenne del conocimiento y dentro de éste un núcleo, representando los avances científicos y tecnológicos universales.

En los extremos derecho e izquierdo aparecen dos serpientes con los rasgos característicos de la cultura maya en la que, además, se aprovechan las formas suaves y redondeadas para contrarrestar la rigidez anguloso de otros elementos del diseño.

Finalmente, se ha incluido en la parte inferior una banda con el lema de la Universidad de Quintana Roo.

“Fructificar la razón: trascender nuestra cultura”



### 1.1.5 LEMA DE LA UNIVERSIDAD

En la figura 1.2. Se presenta el lema de la Universidad, el cual en su propuesta, la autora del lema insistió como hilo conductor en dos conceptos básicos: *Razón* y *Trascendencia*.

*“Fructificar la razón:  
trascender nuestra cultura”*

**Figura 1.2.** Lema de la Universidad

**Autor:** Maribel Rubí Urbina Reyes.

**FRUCTIFICAR**, llegar al nivel de donación de sí; una vez afianzada la certeza del trabajo que nos profesionaliza en pos de esa misma Razón, hacerla útil al género humano y su hábitat.

**TRASCENDER** nuestra cultura (en términos amplios) para volverla significativa, darle un sentido que apoye el progreso de las futuras generaciones.

### 1.1.6 HIMNO

**Letra:** Lic. Agustín Labrada Aguilera.

**Música:** Lic. Raúl E. Cabrera Álvarez



---

**CORO**

Con humanismo y ciencia, nuestro amor  
busca el follaje de la sabiduría,  
y extiende en el Caribe su alegría  
la Universidad de Quintana Roo.

**ESTROFA 1**

Viajar por cada libro hacia la aurora  
es la ruta que impulsa nuestro empeño,  
aprender, enseñar, volviendo el sueño  
una verdad hermosa y triunfadora.

De aquí sale la luz con su lenguaje  
a enriquecer el campo y la ciudad,  
cada paso es un don de libertad,  
cada obra una flor en el paisaje.

**CORO**

Con humanismo y ciencia, nuestro amor  
busca el follaje de la sabiduría,  
y extiende en el Caribe su alegría  
la Universidad de Quintana Roo.

**ESTROFA 2**

De los mayas heredamos su cultura,  
su gran pasión por el conocimiento,  
somos sus seguidores en el tiempo  
y en el saber está la miel más pura.



Nuestra consigna es como la mañana:

borra toda penumbra con furor,  
alto crecer para que sea mejor  
la nueva universidad mexicana

### **CORO**

Con humanismo y ciencia, nuestro amor  
busca el follaje de la sabiduría,  
y extiende en el Caribe su alegría,  
la Universidad de Quintana Roo

### **ESTROFA 3**

Nuestra voz trasciende de nuestras fronteras  
y se mezcla con las voces del mundo,  
halla lo universal en lo profundo  
como encuentran los barcos la ribera.

De la palabra al tacto va este himno,  
cuya música vibra en cada muro.  
Labrar el horizonte hacia el futuro  
ha de ser para siempre nuestro signo.

### **CORO**

Con humanismo y ciencia, nuestro amor  
busca el follaje de la sabiduría,  
Y extiende en el Caribe su alegría  
la Universidad de Quintana Roo.



### 1.1.7 MISIÓN

“Formar profesionales comprometidos con el progreso del ser humano, a través de un modelo educativo Integral que fomente y desarrolle valores, actitudes y habilidades que les permitan Integrarse al desarrollo social y económico en un ambiente competitivo; generar y aplicar conocimientos innovadores útiles a la sociedad a través de una vigorosa vinculación; preservar los acervos científicos, culturales y naturales; intercambiar conocimientos y recursos con instituciones nacionales e internacionales para contribuir al desarrollo social y económico, así como el fortalecimiento de la cultura de Quintana Roo y México”. (ISGC/UQROO, 2005).

Con una misión social enfocada a atender las demandas de Quintana Roo y del sureste mexicano. Con proyección hacia Centroamérica y el Caribe. Evaluación permanente en búsqueda de una superación institucional y de mayor respuesta social. Con un Proyecto educativo innovador basado en la formación integral del estudiante y en el logro académico individual.

### 1.1.8 VISIÓN

La Universidad de Quintana Roo responde a las expectativas de la sociedad, ofreciendo a los servicios de educación superior y de generación y aplicación innovadora del conocimiento con eficiencia, enfocados a la satisfacción de los usuarios y en estrecha relación con los proveedores, con políticas para la mejora continua, la transparencia y la reducción de tiempos.

Como resultado de lo anterior, todos los programas educativos vigentes en el 2003 están evaluados por los comités Interinstitucionales de evaluación de la Educación Superior (CIEES) y se ubican en el nivel 1 o, en su caso, están acreditados por organismos reconocidos por la Comisión para la Acreditación de la Educación



Superior (COPAES) y los procesos académicos-administrativos críticos están certificados a través de la norma ISO 9001:2000.

Ser el máximo entorno favorable para el aprendizaje y la generación de nuevo conocimiento que satisfaga las necesidades de información académica y fomente una cultura de gestión de la información y del conocimiento entre la comunidad universitaria.

### 1.1.9 OFERTA ACADEMICA

#### **Planes de Profesional Asociado**

##### **Unidad Chetumal**

Profesional Asociado en Redes de Cómputo

Profesional Asociado en Turismo Alternativo

##### **Unidad Cozumel**

Profesional Asociado en Alimentos y Bebidas

Profesional Asociado en Hotelería

Profesional Asociado en Informática

Profesional Asociado en Inglés

Profesional Asociado en Mercadotecnia

Profesional Asociado en Recursos Humanos



---

## **Planes de Licenciaturas e Ingenierías**

### **Unidad Chetumal**

Licenciatura en Gobierno y Gestión Pública

Licenciatura en Antropología Social

Licenciatura en Lengua Inglesa

Licenciatura en Relaciones Internacionales

Licenciatura en Derecho

Licenciatura en Economía y Finanzas

Licenciatura en Manejo de Recursos Naturales

Licenciatura en Sistemas Comerciales

Licenciatura en Humanidades

Ingeniería en Sistemas de Energía

Ingeniería Ambiental

Ingeniería en Redes

### **Unidad Cozumel**

Licenciado en Lengua Inglesa

Licenciado en Turismo

Licenciado en Sistemas Comerciales

Licenciado en Recursos Naturales



---

Licenciado en Tecnologías de Información

## **Planes de Postgrado**

### **Unidad Chetumal**

Programa de Maestría en Ciencias Sociales

Programa de Postgrado en Planeación

Maestría en educación menciones en Tecnología educativa y Didáctica del Inglés

Maestría en Economía del Sector Público

Maestría en Antropología Aplicada

Doctorado en Geografía

## **1.2 DESCRIPCIÓN DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS (DCSEA)**

La misión de esta división, es la “formación de profesionales en las ciencias Sociales y Económico Administrativas con la excelencia académica y fuerte compromiso social, así como la generación y aplicación del conocimiento principalmente orientado a solucionar problemas de la sociedad, especialmente de la entidad, la península de Yucatán y de la región Centroamérica y del Caribe”.

Actualmente la DCSEA cuenta con dos departamentos:

El departamento de Ciencias Sociales, quien es la que se encarga de ejecutar las líneas de acción, con las licenciaturas en Antropología Social, Seguridad Pública y Derecho.



El Departamento de Ciencias Económico-Administrativas quien se encarga de las carreras en Economía y Finanzas y Sistemas Comerciales.

## 1.3 ANÁLISIS DE LA CARRERA DE ECONOMÍA Y FINANZAS

### 1.3.1 PERFIL DEL ASPIRANTE

1. Gusto y habilidad para leer
2. Aptitud para redactar
3. Capacidad de análisis y síntesis
4. Memoria comprensiva
5. Interés por el desarrollo de las relaciones humanas
6. Razonamientos lógico y numérico
7. Buena expresión oral
8. Espíritu emprendedor y creativo

Además para estudiar la carrera de Economía y Finanzas es necesario que:

Conozcas los elementos básicos de la ciencia económica, te interesen y comprendas los problemas económicos, sociales y políticos del mundo actual, que tengas facilidad para el manejo de las Matemáticas y la Estadística, así como, vocación para contribuir al desarrollo económico, regional y nacional.

### 1.3.2 OBJETIVO DE LA CARRERA

Formar profesionistas con un amplio dominio de los conocimientos teóricos y las habilidades prácticas en economía y finanzas, que puedan aplicar, en forma



concreta, en su entorno económico, político y sociocultural, de manera tal que contribuyan a un desarrollo equilibrado de la sociedad en un marco de aprovechamiento racional de los recursos y de interacción regional e internacional en el proceso económico, trabajando sobre una base de amplio criterio interdisciplinario.

### 1.3.3 ORGANIZACIÓN DE LA CARRERA

La carrera contiene cursos organizados de la siguiente manera:

1. Asignaturas Generales.
2. Asignaturas Divisionales.
3. Asignaturas de Concentración Profesional.
4. Asignaturas de Apoyo.

### 1.3.4 PERFIL DEL EGRESADO

Como egresado de la Licenciatura de Economía y Finanzas, serás capaz de:

- a) Analizar y describir los procesos socio-económicos y financieros y su interrelación con el resto del sistema.
- b) Proponer e implementar alternativas para el desarrollo socio-económico y financiero en los ámbitos micro y macroeconómicos.
- c) Propiciar el trabajo interdisciplinario, pues ello enriquece las propuestas de desarrollo.
- d) Elaborar programas de instrumentación financiera que permitan a las distintas instancias una óptima utilización de sus recursos y un máximo desarrollo a mediano y largo plazo.



- e) Emplear y desarrollar los instrumentos financieros que optimicen el desempeño de las diferentes instancias.

### 1.3.5 ACTIVIDAD PROFESIONAL

El Licenciado en Economía y Finanzas podrá ejercer labores de planeación empresarial, y, estará en condiciones de trabajar en la banca privada y en las instituciones bursátiles. También podrá trabajar en el sector público, en las áreas de planeación, presupuestación, instrumentación financiera, contraloría y finanzas de cualquier organismo de este sector. Por otra parte, tendrá la capacidad de efectuar investigaciones en distintas áreas de especialidad o complementar el trabajo interdisciplinario en ámbitos que así lo requieran, además podrá ejercer actividades de docencia.

### 1.3.6 PLAN DE ESTUDIOS

#### **ASIGNATURAS GENERALES**

- ❖ Lógica
- ❖ Matemáticas
- ❖ Escritura y Comprensión de textos
- ❖ Seminario de Problemas Regionales
- ❖ Ética
- ❖ Redacción e Investigación Documental
- ❖ Teoría y Práctica de la Comunicación



---

## ASIGNATURAS DIVISIONALES

- ❖ Introducción al Estudio del Derecho
- ❖ Problemas Sociales Contemporáneos
- ❖ Historia y Cultura Regional
- ❖ Metodología de Investigación en Ciencias Sociales

## ASIGNATURAS DE CONCENTRACIÓN PROFESIONAL

- ❖ Procesos Administrativos
- ❖ Estadística I
- ❖ Estadística II
- ❖ Matemáticas I
- ❖ Matemáticas II
- ❖ Matemáticas III
- ❖ Historia Económica de México
- ❖ Macroeconomía I
- ❖ Macroeconomía II
- ❖ Macroeconomía III
- ❖ Microeconomía I
- ❖ Microeconomía II



- ❖ Microeconomía III
- ❖ Microeconomía IV
- ❖ Econometría I
- ❖ Econometría II
- ❖ Historia Económica Regional
- ❖ Seminario Temático
- ❖ Formulación y Evaluación Financiera de Proyectos Privados
- ❖ Función Financiera y Análisis de Estados Financieros
- ❖ Análisis del Desarrollo Regional
- ❖ Seminario de Investigación I
- ❖ Economía Internacional
- ❖ Seminario de Investigación II
- ❖ Mercado Bursátil y Gestión de la Cartera de Valores
- ❖ Historia del Pensamiento Económico I
- ❖ Historia del Pensamiento Económico II
- ❖ Instrumentos y Operaciones de los Mercados Financieros
- ❖ Finanzas Corporativas
- ❖ Teoría Monetaria y Mercados Financieros
- ❖ Teoría de la Hacienda Pública



- ❖ Finanzas Públicas
- ❖ Ingeniería Financiera
- ❖ Análisis y Evaluación de Políticas Públicas
- ❖ Teoría del Crecimiento Económico
- ❖ Formulación y Evaluación Social de Proyectos
- ❖ Administración y Planeación Financiera
- ❖ Optativa de Desarrollo Regional
- ❖ Optativa de Economía
- ❖ Optativa de Finanzas
- ❖ Optativa de Métodos Cuantitativos Aplicados a la Economía

#### ASIGNATURAS DE APOYO

En este bloque se suman distintos tipos de créditos:

- ❖ Asignaturas impartidas en otras licenciaturas de la UQROO
- ❖ Actividades culturales
- ❖ Actividades deportivas
- ❖ Computación

#### 1.4 MODALIDADES DE TITULACIÓN

El egresado de la carrera de Economía y Finanzas cuenta con gran diversidad de posibilidades para obtener el grado de licenciado.



#### 1.4.1 Titulación por Promedio

Para que el alumno se pueda titular por promedio debe cumplir los siguientes requisitos:

- a) Tener el total de créditos establecidos en el plan de estudios de la carrera que previamente haya cursado.
- b) Promedio mínimo de 9 (Nueve).
- c) No haber incurrido en ninguna situación de reprobación numérica.

Si el alumno cumple con los requisitos previamente señalados deberá:

- d) Solicitar la modalidad y anexar todos los requisitos de titulación.

#### 1.4.2 Estudios de Postgrado

Para que el alumno se pueda titular por estudios de Post-grado debe cumplir los siguientes requisitos:

- a) Tener el total de créditos establecidos en el plan de estudios de la carrera que previamente haya cursado.
- b) Haber aprobado al menos un año de cursos de post-grado como estudiante de tiempo completo o el 50% de los créditos ó asignaturas de una maestría o doctorado ó su equivalente en un plan de estudios en el extranjero.

Si el alumno cumple con los requisitos previamente señalados deberá:

- c) Solicitar la modalidad, anexar original de la constancia que acredite el curso de posgrado, número de registro respectivo de la universidad o institución ante la Dirección General de Profesiones, la autorización para impartir éstos estudios, copia del certificado profesional y todos los requisitos de titulación.



### 1.4.3 Examen General para el Egreso de la Licenciatura (Egel).

Para el alumno se pueda titular por examen general debe cumplir los siguientes requisitos:

La titulación por examen general al egresado, permite al alumno obtener el título profesional, mediante un examen de certificación profesional del CENEVAL, que acredita el puntaje y el nivel académico de existencia de acuerdo con los parámetros definidos por el centro.

Una Vez acreditado el EGEL, se podrán iniciar los trámites de Titulación.

Una vez que se haya aprobado el examen general el alumno deberá:

a) Deberá solicitar la modalidad elegida, anexar la constancia emitida por el CENEVAL y todos los requisitos de titulación.

### 1.4.4 Trabajo Monográfico.

Esta modalidad le permite al alumno obtener el título profesional, mediante la elaboración de un trabajo documental y original relativo al estudio de un asunto particular, de un tema concreto y determinado y podrá presentarse a través de:

**Memoria de experiencia profesional:** Es un informe de las actividades profesionales del pasante durante un periodo no menor de dos años y donde aplique los conocimientos de su área de formación.

**Informe pedagógico:** Consiste en el diseño y elaboración de una propuesta que presente alguna aportación en el campo pedagógico del área de formación del estudiante.

**Descripción etnográfica:** Es la descripción ordenada de los datos empíricos obtenidos en el trabajo de campo.



Participación en proyecto de investigación: Es un informe final acerca de la participación del estudiante en una investigación realizada dentro del área de formación del estudiante.

Investigación documental: Es la revisión y análisis de bibliografía actualizada dentro de un área específica del conocimiento en el ámbito de formación del estudiante.

Una vez que el alumno determina el tema concreto a desarrollar deberá:

- a) Elaborar el trabajo documental y original relativo al estudio de un asunto en particular.
- b) Entregar 6 ejemplares del trabajo monográfico al Área de Titulación.
- c) Realizar la réplica del trabajo monográfico, en público ante jurado.
- d) Obtener la mayoría de los votos aprobatorios del jurado respecto a la réplica del trabajo monográfico.

#### 1.4.5 Tesis

Esta modalidad le permite al alumno desarrollar un tema en forma documental respecto a la experiencia académica que constituya una contribución al estudio o solución de algún problema relativo al programa educativo de que se trate y a la formación profesional del estudiante. Será válida la existencia de grupos de pasantes para la elaboración de tesis con un máximo de tres integrantes; los casos de excepción deberán ser autorizados por el Consejo Divisional en el que se encuentre adscrito el programa educativo del pasante.

La sustentación del examen profesional será de manera individual y solamente en casos de excepción deberán ser autorizados exámenes colectivos por el Consejo Divisional antes mencionado.



Se deberá presentar la siguiente documentación:

- a) Entregar 8 ejemplares de la tesis al Área de Titulación.
- b) Presentar el examen profesional, exponiendo el tema de la tesis en público y ante el jurado.
- c) Aprobar el examen profesional, obteniendo la mayoría de los votos aprobatorios del jurado.

## 1.5 IMPORTANCIA DE LA LICENCIATURA DE ECONOMÍA Y FINANZAS EN EL ESTADO DE QUINTANA ROO

Los egresados de la carrera de Economía y Finanzas se han distinguido por ser analíticos y tener las herramientas necesarias para actuar en distintos ámbitos de la vida laboral, es uno capaz de incursionar tanto en el sector privado como el público.

Este último en cada una de sus instituciones o dependencias las cuales cuentan con áreas que competen a los economistas, no solo la administrativa sino cualquier otra área que requiera de análisis, dirección de un grupo de individuos, desarrollo institucional, entre otras.

La ciudad de Chetumal ofrece un mínimo de oportunidades de trabajo en el sector privado, esto para todas las áreas, pero año con año se acrecientan las inversiones por lo que espera en un futuro cercano mayor oferta laboral en este ámbito.

La licenciatura de Economía y Finanzas como tal tiene gran contribución al egresado, dentro de las materias que se imparten destacan aquellas que ayudan en el contexto social, cultural, análisis financiero, políticas públicas, evaluación de proyectos, y muchas más que logran la conformación del egresado para el mejor desempeño de éste, no sólo en la administración pública, sino en aquellos puestos o



RELACIÓN DE LA CARRERA DE ECONOMÍA Y FINANZAS CON LA INSTITUCIÓN  
FINANCIERA SCOTIABANK INVERLAT



---

áreas en los que pudiera aportar sus conocimientos, desarrollando sus capacidades y haciendo crecer las capacidades de la institución con un trabajo de calidad.



## CAPITULO 2

### DESCRIPCIÓN DE LA INSTITUCIÓN BANCARIA SCOTIABANK INVERLAT

#### 2.1 DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

##### 2.1.1 BANCO DE MÉXICO

El Banco de México es nuestro banco central. Tiene la finalidad de proveer a la economía las monedas y billetes para que se realicen todas las transacciones y es la única institución que puede emitir moneda mexicana. También es responsable de mantener el poder adquisitivo del peso mexicano.

El Banco de México tiene la obligación de satisfacer diariamente la totalidad de la demanda de dinero y de respaldar los billetes y monedas que emite. Nuestro banco central también desempeña otras funciones entre las que están la regulación del sistema financiero y la del sistema de pagos. El Banco de México no es un banco comercial, por lo que ni las personas, ni las empresas pueden abrir una cuenta en este banco. Como sólo otorga créditos a otros bancos, la banca comercial, se dice que es un banco de bancos.

La historia nos ha enseñado que la mayor contribución que el Banco de México puede hacer al crecimiento económico y al bienestar de los mexicanos consiste en mantener la estabilidad del peso. Esto implica controlar la inflación, ya que cuando esta es baja y estable, también lo son las tasas de interés. Esto ayuda a que haya más inversión, es decir, que las personas usen su dinero en crear nuevas empresas, o en mejorar las que ya existen.



Cuando hay inversión se crean nuevos empleos y la economía crece. Además, es importante conservar el poder adquisitivo del peso porque si la gente observa que el peso pierde valor continuamente, no estará interesado en tener pesos y, en caso extremo, preferirá utilizar otra moneda, como el dólar o el euro, por ejemplo.

El Banco de México es autónomo. Esto quiere decir que el gobierno no puede intervenir directamente en cómo se maneja. Esta autonomía impide, por ejemplo, que alguna autoridad le ordene al Banco que le preste dinero. Esto es importante porque cuando el Banco de México no tenía autonomía, financiaba al gobierno poniendo más dinero en circulación. Aunque a corto plazo esto parecía aumentar el poder de compra, lo que resultaba, era una inflación. Al intentar comprar más, los productos se encarecían y disminuía el poder de compra de nuestra moneda. Así, la autonomía del banco central puede verse como una protección contra futuros brotes de inflación.

### 2.1.1.1 ANTECEDENTES

El Banco de México, que abrió sus puertas el 1 de septiembre de 1925, fue la consumación de una aspiración largamente acariciada por el país. Poco recordado es actualmente el hecho de que los antecedentes de esta Institución se remontan al menos hasta principios del siglo XIX. En fecha tan remota como 1822, durante el reinado de Agustín de Iturbide, la historia registra la presentación de un proyecto para crear una institución con la facultad para emitir billetes que se denominaría "Gran Banco del Imperio Mexicano".

En Europa, los bancos centrales surgieron a partir de una evolución espontánea en que algún banco comercial fue adquiriendo gradualmente las funciones que en un contexto moderno corresponden en exclusiva a los institutos centrales. Algo parecido estuvo próximo a ocurrir en México hacia 1884, pero en un célebre juicio legal celebrado en la capital del país triunfó la postura que favorecía la libre concurrencia de los bancos comerciales en cuanto a la emisión de billetes.



Con la destrucción del sistema bancario porfirista durante la Revolución, la polémica ya no se centra en la conveniencia del monopolio o la libre concurrencia en la emisión de moneda, sino en las características que debería tener el Banco Único de Emisión, cuyo establecimiento se consagró en el Art. 28 de la Carta Magna promulgada en 1917. La disyuntiva consistía en proponer el establecimiento de un banco privado, o un banco bajo control gubernamental. Los Constituyentes reunidos en Querétaro optaron por esta segunda fórmula, aunque la Carta Magna sólo estableció que la emisión de moneda se encargaría en exclusiva a un banco que estaría "bajo el control del Gobierno".

Sin embargo, a pesar del desiderátum consagrado en la Constitución, siete largos años demoró la fundación del entonces llamado Banco Único de Emisión. En ese lapso, se emprendieron varias tentativas para llevar a cabo el proyecto, que fracasaron por la inflexible penuria del erario. Reiteradamente, la escasez de fondos públicos fue el obstáculo insuperable para poder integrar el capital de la Institución. En el ínterin, se fue consolidando en el mundo la tesis sobre la necesidad de que todos los países contasen con un banco central. Tal fue el mensaje de un comunicado emitido en 1920 por la entonces influyente Sociedad de las Naciones, durante la Conferencia Financiera Internacional celebrada en Bruselas.

#### 2.1.1.2 FUNDACIÓN

El establecimiento del Banco de México no se hace realidad hasta 1925, gracias a los esfuerzos presupuestarios y de organización del Secretario de Hacienda, Alberto J. Pani, y al apoyo recibido del Presidente Plutarco Elías Calles. En su momento, alguien llegó a comentar, en tono de broma, que a la Institución debería llamársele "Banco Amaro", ya que los fondos para integrar el capital se pudieron reunir finalmente, en virtud de las economías presupuestales logradas en el Ejército por el entonces Secretario de la Defensa Nacional, Gral. Joaquín Amaro.



El Banco de México se inauguró en solemne ceremonia el 1 de septiembre de 1925. El acto fue presidido por el primer mandatario, Plutarco Elías Calles, y al mismo concurren los personajes más sobresalientes de la época en la política, las finanzas y los negocios. Al recién creado Instituto se le entregó, en exclusiva, la facultad de crear moneda, tanto mediante la acuñación de piezas metálicas como a través de la emisión de billetes. Como consecuencia correlativa de lo anterior, se le encargó la regulación de la circulación monetaria, de los tipos de interés y del cambio sobre el exterior. Asimismo, se convirtió al nuevo órgano en agente, asesor financiero y banquero del Gobierno Federal, aunque se dejó en libertad a los bancos comerciales para asociarse o no con el Banco de México.

### 2.1.1.3 APORTACIONES DEL BANCO DE MÉXICO AL DESARROLLO

Durante los años setentas y parte de los ochentas se extiende una época de dificultades para el Banco de México. Hasta 1982, los problemas tuvieron su origen en la aplicación de políticas económicas excesivamente expansivas, y en la obligación que se impuso al Banco de extender amplio crédito para financiar los déficits fiscales en que entonces se incurrió. Todo ello dio lugar al deterioro de la estabilidad de los precios y fue causa de que ocurrieran dos severas crisis de balanza de pagos en 1976 y 1982. De 1983 en adelante, el sentido de las acciones ha sido de signo distinto. A partir de ese año, los esfuerzos han estado dirigidos, en lo fundamental, a controlar la inflación, a corregir los desequilibrios de la economía y a procurar la recuperación de la confianza de los agentes económicos.

A pesar de todo y en algunos casos a fin de enfrentar los problemas existentes, durante las décadas recientes hemos sido testigos de importantes transformaciones institucionales y de trascendentales aportaciones del Banco Central a la economía del país. Una de las iniciativas más sobresalientes hecha por el Banco de México fue en cuanto a la creación en México de la llamada "banca múltiple" en 1976. A continuación, una vez consumada la conversión de la banca



de especializada en múltiple, se promovió un programa de fusiones de instituciones pequeñas orientadas a fortalecer su solidez y a procurar una mayor competitividad en el sistema financiero.

En 1974 se creó en el Banco de México, y se introdujo en la práctica, el concepto de costo porcentual promedio de captación para la banca múltiple (CPP). Esta tasa promedio, al hacer las veces de tipo de referencia para los créditos bancarios, evitó muchas dificultades a los bancos cuando, más avanzada esa década, las tasas de interés se empezaron a elevar por efecto de la inflación. Entre otras aportaciones memorables del Banco Central, cabe recordar la idea de reglamentar la capitalización de los bancos no sólo en función de su captación, sino de ciertos activos y de otros conceptos expuestos a riesgo. Igualmente merece mención la concepción y el establecimiento de un sistema de protección para los depósitos del público en la banca.

También objeto de orgullo para el Banco Central fue la creación, en 1978, de los Certificados de la Tesorería (Cetes). Estos títulos, previa la promulgación en 1975 de una nueva Ley Reglamentaria del Mercado de Valores, fueron la base para el desarrollo en México de un mercado de bonos y valores de renta fija. De importancia es destacar la trascendencia de dicho logro no sólo en cuanto a la evolución financiera de México, sino también respecto al progreso de la banca central en este país. La creación y la madurez del mercado de bonos dio lugar a que se consolidasen en nuestro medio las condiciones para poder llevar a cabo, en la práctica, la regulación monetaria a través de operaciones de mercado abierto.

#### 2.1.1.4 MISIÓN

El Banco de México, es el banco central del Estado Mexicano, constitucionalmente autónomo en sus funciones y administración, cuya finalidad es proveer a la economía del país de moneda nacional. En el desempeño de esta encomienda tiene como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adquisitivo de dicha



moneda. Adicionalmente, le corresponde promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos.

#### 2.1.1.5 VISIÓN

La visión de largo plazo es la de ser reconocido como uno de los mejores y más transparentes bancos centrales del mundo.

#### 2.1.1.6 BANCO DE MÉXICO EN LA MODERNIDAD

La banca central, la política monetaria y los conocimientos teóricos y empíricos en que ésta se funda se encuentran sujetos a una evolución permanente. La fase de modernización definitiva del Banco de México se inicia con el otorgamiento de su autonomía, la cual empezó a regir a partir de abril de 1994. En términos prácticos, la autonomía del Banco de México implica que ninguna autoridad pueda exigirle la concesión de crédito, con lo cual se garantiza el control ininterrumpido del instituto central sobre el monto del dinero (billetes y monedas) en circulación. La finalidad de la autonomía es que la operación del banco central sea conducente a la conservación del poder adquisitivo de la moneda nacional.

La autonomía del Banco de México está sustentada en tres pilares. El primero de ellos es de naturaleza legal. Se integra en su parte medular con el mandato constitucional que establece que la misión prioritaria de la institución es la procuración del mantenimiento del poder adquisitivo de la moneda nacional. Este objetivo está también especificado en la ley actualmente en vigor del Banco de México promulgada a finales de 1993. El segundo pilar reside en la forma en que está integrada la Junta de Gobierno y las normas a que está sujeto su funcionamiento. Ese órgano colegiado se encuentra conformado con un gobernador y cuatro subgobernadores, funcionarios que son designados por el Ejecutivo pero no pueden destituidos de su cargo discrecionalmente. Los periodos de servicio de esos funcionarios son alternados. El del gobernador dura seis años y



empieza en la mitad de un sexenio gubernamental para concluir al cierre de los tres primeros años del siguiente. Los periodos de servicio de los subgobernadores duran ocho años y su reemplazo está alternado cada dos. El tercer pilar de la autonomía es la independencia administrativa que la ley concede al banco central.

## 2.1.2 SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

El propósito de una institución financiera es poner en contacto a las personas que necesitan dinero y a las personas que lo tienen, esto es financiamiento; además cumple con la función de ayudar a la circulación eficiente del dinero.

Cuando las personas o empresas llevan su dinero a una institución financiera, están buscando: proteger su dinero y utilizar a la institución como un medio de pago y control de sus operaciones.

A través de un sistema financiero se tiene establecido un sistema de pagos, el cual está conformado por:

- Dinero: billetes y monedas en pesos mexicanos o de otros países como el dólar.
- Documentos: Cheques, pagarés, letras de cambio, pagarés de tarjetas de crédito conocidos como vouchers.
- Medios electrónicos: Transferencias entre cuentas por SPEI, pago de servicios con tarjetas de débito, monederos electrónicos.

El sistema financiero mexicano está regulado por: La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, la Comisión Nacional para Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros.



### 2.1.2.1 INTEGRACION DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Bancos comerciales o institución de crédito, o de banca múltiple: Son empresas que a través de varios productos captan el dinero del público (ahorradores e inversionistas) y lo colocan en las personas o empresas que lo necesitan y que cumplen con los requisitos para ser sujetos de crédito.

Banco de desarrollo o banco de segundo piso, o banco de fomento: Son bancos dirigidos por el gobierno federal cuyo propósito es desarrollar ciertos sectores (agricultura, autopartes, textil) atender y solucionar problemáticas de financiamientos regionales o municipales, o fomentar ciertas actividades (exportación, desarrollo de proveedores, creación de nuevas empresas). Se les dice de segundo piso porque sus programas de apoyo o líneas de financiamiento, la realizan a través de los bancos comerciales que quedan en primer lugar ante las empresas o usuarios, que solicitan el préstamo.

Sociedades financieras de objeto limitado o Sofoles: Podemos llamarlos bancos especializados porque prestan solamente para un sector o actividad sólo que en lugar de recibir depósitos para captar recursos tienen que obtener dinero mediante la colocación de valores o solicitando créditos.

Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros: (antes Patronato del Ahorro Nacional). Es una institución (Banca de Desarrollo) cuyo propósito es promover el ahorro, el financiamiento y la inversión, así como ofrecer instrumentos y servicios financieros entre los integrantes del sector. Dicho sector está conformado por las Entidades de Ahorro y Crédito Popular las cuales son: Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y Sociedades Financieras Populares (antes cajas populares, cajas solidarias, sociedades de ahorro y préstamo, etc.).

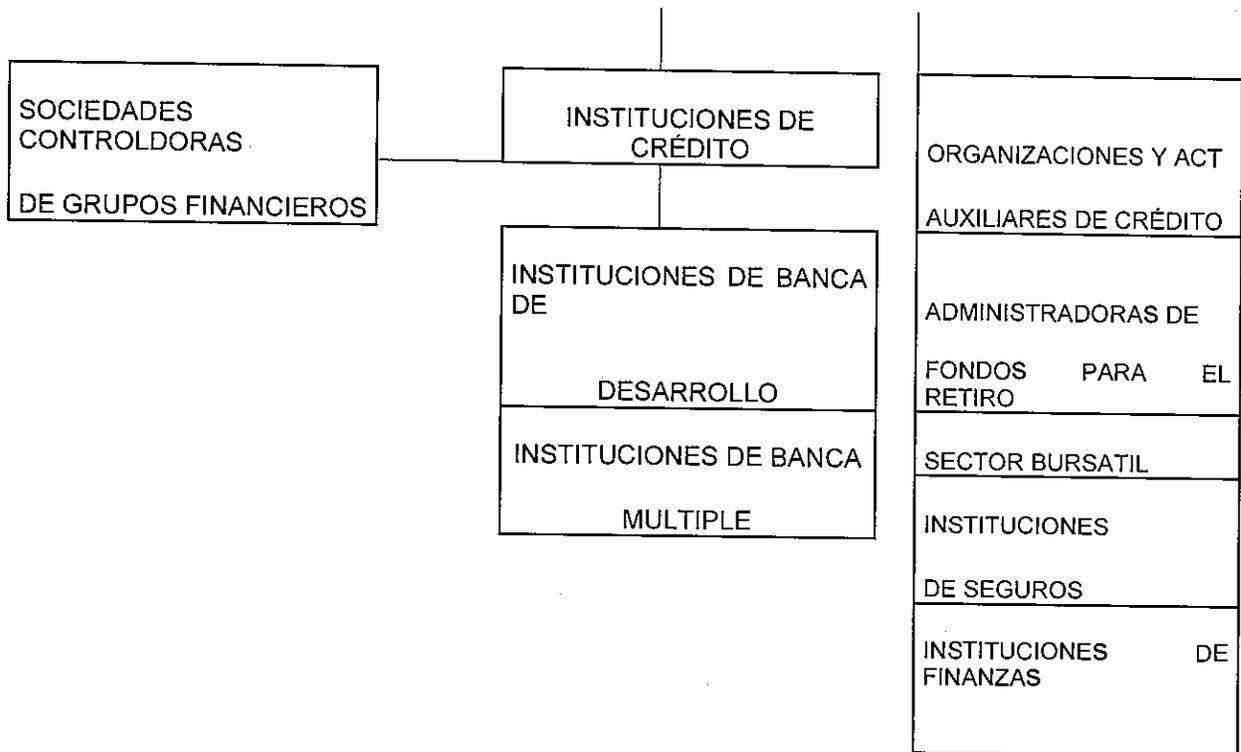


### 2.1.2.2 ORGANIGRAMA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

En la figura 2.1. Se presenta el organigrama vigente del Sistema Financiero Mexicano.

**Figura 2.1** Organigrama del Sistema Financiero Mexicano





### 2.1.3 INSTITUCIONES DE CRÉDITO

Los Bancos se encuentran ubicados entre las Instituciones de Crédito y son conocidos como Instituciones de Banca Múltiple y son definidos como sociedades anónimas de capital fijo, autorizados por el Gobierno Federal y están regulados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y por el Banco de México.

Su objetivo primordial es el promover el ahorro y la Inversión a fin de obtener fondos que se orienten al otorgamiento de créditos, a esta actividad se le llama intermediación financiera.

Los Bancos son regulados por las leyes de instituciones de crédito y las leyes generales de títulos y operaciones de crédito, las cuales contemplan las principales disposiciones legales que regulan el servicio de banca y crédito, así como la organización, funcionamiento, actividades y operaciones que puede realizar un banco.



## 2.2 DESCRIPCIÓN DE LA INSTITUCIÓN BANCARIA SCOTIABANK INVERLAT

Grupo Financiero Scotiabank Inverlat es miembro del Grupo Scotiabank, una empresa global de servicios financieros, cuya casa matriz se encuentra en Toronto, Canadá.

Scotiabank es una de las principales instituciones financieras de Norteamérica y es el banco más internacional de Canadá. Ofrece productos y servicios financieros a personas físicas, a pequeños y medianos negocios, a empresas y al sector gobierno.

Grupo Financiero Scotiabank Inverlat con 508 sucursales y 1,172 Cajeros Automáticos en todo el País, ofrece una amplia gama de productos y servicios financieros, bancarios, de cambio de divisas, y análisis del mercado de valores a personas físicas, clientes comerciales y empresas a nivel nacional.

### 2.2.1 HISTORIA

- En 1934 se constituyó Banco Comercial Mexicano en la Ciudad de Chihuahua. Posteriormente su nombre cambió a Multibanco Comermex.
- En 1984 nació Casa de Bolsa Inverlat, a partir de una institución bancaria también nacionalizada.
- En 1987 nació Casa de Cambio Inverlat.
- En febrero de 1993, de conformidad con el proceso de reprivatización del Banco, Grupo Financiero Inverlat integró al grupo Financiero a Multibanco Comermex, además de Casa de Bolsa Inverlat y Casa de Cambio Inverlat.



Tras el deterioro financiero que Grupo Financiero Inverlat, S. A. de C. V. sufrió como resultado de la crisis económica de 1994, FOBAPROA ordenó el saneamiento de Banco Inverlat, S. A. Ello implicó la suspensión de la publicación de los estados de resultados del Banco y del Grupo Financiero Inverlat a partir del 30 de junio de 1995.

El 15 de febrero de 1996, Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA), GFI y el Banco, celebraron con The Bank of Nova Scotia ("Scotiabank"), Convenios de Capitalización, Contratos de Compraventa de Acciones y Convenios de Administración. A partir de estos acuerdos, Scotiabank se obligó a adquirir el 10% de las acciones de GFI por la cantidad de \$31.2 millones dólares americanos, mediante la suscripción de obligaciones subordinadas convertibles, así como a administrar el Banco y al GFI de conformidad con los términos de una reestructura financiera.

A cambio de lo anterior, se otorgó a Scotiabank la opción de convertir las obligaciones subordinadas en acciones comunes de GFI, para que aumentara su participación a 55%. El 30 de noviembre de 2000 Scotiabank, el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB, sucesor de FOBAPROA), GFI y el Banco, celebraron un contrato final conforme al cual Scotiabank convirtió sus obligaciones subordinadas a acciones de GFI, aumentando con ello su participación a 55%.

A partir del 15 de enero de 2001, la denominación social de GFI cambió a Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, S. A. de C. V., y la denominación social del Banco cambió a Scotiabank Inverlat, S. A. Las denominaciones sociales de las otras empresas del grupo cambiaron a Scotia Inverlat Casa de Bolsa y Scotia Inverlat Casa de Cambio.

Las nuevas marcas y la campaña de mercadotecnia marcaron el ingreso del Grupo como miembro del Grupo Scotiabank.



En diciembre 2001, Scotia Inverlat Casa de Cambio unió sus fuerzas a las de la afiliada bancaria del Grupo Financiero.

A efecto de dar cumplimiento a las disposiciones establecidas en la nueva Ley de Sociedades de Inversión, en diciembre de 2001 Scotia Fondos, S. A. de C. V., Sociedad Operadora de Sociedades de Inversión, empezó a operar como una empresa afiliada de Grupo Financiero Scotiabank Inverlat.

Los fines para los cuales se constituyó dicha empresa son: manejar y promover una amplia gama de fondos de inversión que el Grupo ofrece para satisfacer las necesidades de los clientes, ya sean éstos personas físicas o morales, los cuales van desde instrumentos de fácil acceso hasta carteras de inversión especializadas.

### 2.2.2 EL FUTURO

Contamos con las fuerzas que se requieren para competir con éxito en el mercado mexicano: experiencia, tradición, visión de largo plazo y servicio al cliente. Gracias a ello atendemos con rapidez las necesidades únicas y cambiantes de nuestros clientes.

Ahora como siempre, esperamos la oportunidad de ofrecerles productos y servicios de calidad para satisfacer durante largos años las múltiples y cambiantes necesidades de nuestros clientes.

### 2.2.3 MISIÓN

Nuestra misión es posicionarnos como una de las instituciones financieras más eficientes y rentables de México, a través de ofrecer productos y servicios innovadores y de alta calidad diseñados para satisfacer las necesidades financieras de nuestros clientes.



Adicionalmente, ratificamos nuestro compromiso con las comunidades a las que servimos.

Llevamos a cabo nuestra misión mediante el cumplimiento los compromisos que hemos adquirido con:

Accionistas y Consejeros – asegurando la rentabilidad y solidez de la institución.

Nuestros Clientes –al brindarles la mejor calidad de servicio con la mayor calidez humana.

Nuestros Empleados -- al crear y mantener un ambiente de trabajo que estimule su desarrollo integral en el marco de las responsabilidades que marca la regulación laboral.

Las Autoridades – cumpliendo con los reglamentos y disposiciones legales inherentes a la intermediación financiera.

La Comunidad – promoviendo actividades y actitudes que fomenten el compromiso institucional y personal con el desarrollo del país.

#### 2.2.4 VISIÓN

Cada uno de quienes conformamos el equipo del Grupo Financiero Scotiabank, buscamos constituirnos en un asesor dispuesto a ofrecer su experiencia y conocimiento para ayudar y orientar a nuestros clientes en la satisfacción de sus necesidades financieras.

Somos una Institución comprometida con el éxito de sus clientes.

#### 2.2.5 FILOSOFÍA

Nuestra filosofía de trabajo se basa en el principio: “PRIMERO LA GENTE”.



Por ello, nos distingue la calidez humana con la que incondicionalmente atendemos a nuestros clientes, internos o externos. Pero también, la calidad profesional con la cual desarrollamos nuestro trabajo.

Ambas actitudes las ejercemos a través de una comunicación abierta, clara y honesta que señale el camino adecuado para la satisfacción de las expectativas de nuestros clientes.

## 2.2.6 VALORES

### 2.2.6.1 INTEGRIDAD

Mostramos integridad al tratar siempre a los demás en forma ética y honorable.

Los empleados íntegros se esfuerzan por cumplir los principios éticos más elevados y esperan lo mismo de los demás. Se comportan de manera honorable en cualquier situación que se presente y tratan a todas las personas con respeto y equidad.

Comprenden que la integridad del Grupo Scotiabank refleja la integridad de los empleados en toda la organización. Son francos y sinceros, y se expresan con claridad para que los demás los entiendan.

Realizan su trabajo con honestidad y al asumir un compromiso, cumplen su palabra.

### 2.2.6.2 RESPETO

Mostramos respeto al identificarnos con los demás y tomar en cuenta sus diferentes necesidades.

Los empleados respetuosos se sienten identificados con la situación de los demás y sus puntos de vista, y los toman en cuenta en todas sus respuestas.



Aprecian la diversidad que aportan sus clientes y compañeros de trabajo y la utilizan para mejorar su propia comprensión. Saben que las relaciones duraderas y fructíferas se construyen con la confianza mutua, con un diálogo abierto y honesto, y con el cumplimiento de su palabra.

### 2.2.6.3 DEDICACIÓN

Nuestra dedicación total hace posible el éxito de nuestros clientes, de nuestros equipos y de nosotros mismos.

Los empleados dedicados se concentran en su trabajo y en la obtención de buenos resultados. Se atienden a las normas más elevadas y se esfuerzan por alcanzar la excelencia.

Tienen espíritu de equipo y comprenden que las contribuciones de todos los empleados en el Grupo Scotiabank son importantes para nuestro éxito colectivo. Aceptan el cambio y buscan constantemente nuevas oportunidades para mejorar los procesos.

Les gusta enfrentar desafíos y los aceptan con entusiasmo. Estos empleados se concentran en alcanzar la meta y los objetivos de la organización, y reconocen que su propio éxito es finalmente, el éxito de Scotiabank.

### 2.2.6.4 PERSPICACIA

Empleamos nuestra perspicacia y alto nivel de conocimiento para ofrecer de manera preactiva las soluciones más adecuadas.

Los empleados perspicaces utilizan su experiencia y conocimientos para identificar la manera y el momento más oportuno para ayudar a sus clientes y compañeros de trabajo.



Los empleados actualizan constantemente sus conocimientos y utilizan procedimientos de vanguardia para comprender mejor las necesidades de sus clientes y ofrecerles las mejores soluciones. En consecuencia, brindan excelente asesoramiento, ofrecen soluciones innovadoras y opciones personalizadas que se adaptan a las necesidades de cada cliente.

Siempre están alertas a los indicios que los clientes les proporcionan y se aseguran de que comprendan claramente las opciones que les ofrecen para que puedan tomar buenas decisiones.

#### 2.2.6.5 OPTIMISMO

Nuestro optimismo enriquece el ambiente de trabajo con espíritu de equipo y entusiasmo.

Los empleados optimistas son dinámicos, entusiastas y saben divertirse. Comprenden que su optimismo contribuye a crear un ambiente de trabajo positivo para todos.

A las personas optimistas les apasiona su trabajo y están siempre dispuestas a ofrecer su ayuda donde se requiera. Saben que el trabajo en equipo es esencial para el éxito del Grupo.

Por lo general, estos empleados participan en las iniciativas de sus equipos, ya sean proyectos importantes, días de agradecimiento al cliente o actividades comunitarias y de caridad.

Sus compañeros de trabajo se sienten atraídos por ellos y desarrollan una relación de confianza mutua.



### 2.2.7 LOS EMPLEADOS

Los empleados son nuestro más importante recurso y nuestra principal ventaja competitiva para atraer y conservar clientes. Creemos que nuestra capacidad para satisfacer las necesidades de nuestros clientes depende directamente de la forma en que satisfacemos las necesidades de nuestros empleados. Es por ello que nos esforzamos por ofrecer a nuestro personal paquetes de remuneración competitivos, capacitación y programas de desarrollo que les ayuden a satisfacer las necesidades de sus clientes y al mismo tiempo, lograr sus propias aspiraciones. Asimismo, les brindamos apoyo para enfrentar los múltiples cambios que se presentan en la actualidad.

### 2.2.8 LA MARCA SCOTIABANK INVERLAT

En 2008 se adoptó la marca Scotiabank para nuestro Grupo Financiero en México, la cual hace énfasis en el hecho de que somos parte integrante de una misma familia internacional.

Este cambio implica una renovada imagen para nuestros clientes. Un nuevo código de comunicación y de colores que facilitan el entendimiento de nuestros productos y servicios.

Mientras más únicos y reconocibles seamos, más familiares y confiables seremos para nuestros clientes. Sin embargo la razón social de nuestro Grupo continúa siendo Scotiabank Inverlat S.A.



## 2.2.9 RECONOCIMIENTOS

### GREAT PLACE TO WORK

El Instituto Great Place to Work México ha evaluado desde 2003 a nuestro Grupo Financiero, con respecto a cinco rubros que indican la calidad de las empresas como empleadoras de personas.

Estos puntos son:

- Credibilidad
- Respeto
- Imparcialidad
- Orgullo y Compañerismo

Hemos obtenido resultados verdaderamente satisfactorios. Tras ir escalando posiciones, en 2005 obtuvimos el décimo primer lugar, es decir, dentro de más de 200 empresas consideradas para ser el mejor lugar para trabajar en México somos la número once; también pertenecemos al grupo de las 100 mejores en toda América Latina.

Recibimos este mismo año un premio especial por Imparcialidad, el cual se otorga a una sola empresa. Es tarea de todos mejorar y siempre seguir subiendo posiciones, esto indicará que Scotiabank cada vez más, es el Mejor lugar para trabajar.

### MODELO DE EQUIDAD DE GÉNERO

El Modelo de Equidad de Género (MEG) es un proyecto piloto patrocinado por el Banco Mundial y el Gobierno de México, a través del Instituto Nacional de las



Mujeres, para la instrumentación de iniciativas que promuevan la Equidad de Género.

En el Grupo Financiero, interesados en la vanguardia y la equidad, accedimos a ser evaluados para recibir la certificación. El Distintivo de Equidad de Género lo obtuvimos el 6 de diciembre de 2005.

El valor agregado que ofrece la adopción del Modelo de Equidad de Género se traduce en la optimización de los recursos humanos para incrementar la eficiencia y la competitividad de la organización.

Este Modelo genera un mayor compromiso y lealtad por parte del personal y, por último, permite que el público en general pueda diferenciar sus productos y servicios como aquellos asociados con un compromiso con la equidad de género en el ambiente laboral, a través del uso del sello de Equidad de Género.

## LATIN FINANCE- BANCO DEL AÑO

Scotiabank ha sido galardonado con tres premios internacionales al sector bancario: "Banco del año" en México, Jamaica y El Caribe que adjudica Latin Finance, una de las publicaciones más importantes en materia de finanzas e inversiones de América latina.

"Seleccionamos a Scotiabank por su sólido rendimiento financiero y la amplitud y calidad de su servicio en México, Jamaica y el Caribe", declaró John Abraham. Director General Editorial de Latin Finance.

### 2.2.10 PRODUCTO DE CAPTACIÓN

#### CUENTA ÚNICA (PERSONAS FÍSICAS)

- Ahorro.



- Clásica cuota fija y por transacción.
- Plus cuota fija y por transacción.

Cuenta Única fue diseñada para adaptarse al estilo de hacer banca de cada individuo. Ofrece máxima flexibilidad para que los clientes se puedan cambiar de producto en caso de que sus necesidades se modifiquen.

### CUENTA ÚNICA (PERSONAS MORALES)

- Cuenta Única
- Empresarial
- Productiva.

Cada empresa tiene necesidades muy particulares y requiere soluciones integrales. Cuenta Única/ Personas Morales les ofrece versatilidad, flexibilidad, comodidad, seguridad y atención personal.

### PAGARE ÚNICO

Depósito establecido a un plazo determinado, que asegura una atractiva tasa de interés fija durante la vigencia del mismo.

### SCOTIACEDES

Certificados de Depósitos cuya principal característica es el pago mensual de los intereses sin importar el plazo de la inversión.

La tasa, a elección del cliente, puede ser fija o variable.



## FONDOS DE INVERSIÓN (PERSONAS FÍSICAS)

Las Sociedades de Inversión son una opción para invertir en el mercado de valores.

Al invertir recursos en el Fondo, el ahorrador adquiere acciones de la sociedad y sus recursos se destinan exclusivamente a la adquisición de valores e instrumentos seleccionados.

## FONDOS DE INVERSIÓN (PERSONAS MORALES)

Las Sociedades de Inversión son una opción para invertir en el mercado de valores.

Al invertir recursos en el Fondo, la empresa adquiere acciones de la sociedad y sus recursos se destinan exclusivamente a la adquisición de valores e instrumentos seleccionados, de acuerdo al criterio de diversificación de riesgos, obteniendo así grandes beneficios y a la vez contribuyendo a mejorar el ahorro interno y el desarrollo del sistema financiero.

## SCOTIA PORTAFOLIOS ESTRATÉGICOS

La mejor opción para diversificar las inversiones en diferentes instrumentos, de manera tal que se puedan reducir las variaciones a la vez que se busca maximizar los rendimientos.

## SCOTIA NÓMINA

Directorio de Descuentos. La tarjeta de débito ScotiaCard es 2 tarjetas en 1, porque además de ser de Débito, es una tarjeta de descuentos válida en miles de establecimientos en toda la República Mexicana.



Todos los clientes de captación con tarjeta de Débito tienen acceso a este beneficio.

## 2.2.11 PRODUCTOS DE COLOCACIÓN

### SCOTIA AUTO

Financiamiento con garantía para la adquisición de automóviles y camionetas para uso particular, provenientes de agencias automotrices.

Se tienen diferentes variantes de este producto como son el Tradicional, para clientes que acuden por primera vez a la sucursal; Nómina, para clientes que reciben su nómina mediante una cuenta de Scotiabank; Marcas, para clientes principalmente canalizados por las agencias automotrices con las que opera el banco y Fidelidad, para los clientes con buen comportamiento de crédito y que toman un CrediAuto por segunda vez.

### TARJETA DE CRÉDITO SCOTIABANK

Aceptada en más de 22 millones de establecimientos en 240 países.

Disponibilidad de efectivo las 24 hrs. los 365 días del año en 450,000 cajeros automáticos a nivel mundial.

Promociones en almacenes de prestigio y Seguros sin costo adicional con cobertura para:

Compra protegida.

Liberación de saldo por fallecimiento.

Perdida de equipaje.



Accidentes personales

Robo o extravío hasta 72 horas antes del reporte.

## CRÉDITO HIPOTECARIO

- CrediResidencial: Para la compra de viviendas nuevas o usadas con valor mayor a \$400,000.
- CrediConstrucción: Para la construcción, remodelación o ampliación de viviendas.

## SCOTIALINE

Línea de crédito personal revolvente con límite preestablecido y sin un fin condicionado que permite al Cliente decidir qué cantidad utilizar y en qué momento, realizando pagos mensuales mínimos, con una tasa de interés única en su tipo.

## INVERWEB

Medio de acceso electrónico a los recursos del cliente que permite realizar las operaciones bancarias más comunes a través de Internet, al tener acceso directo y en línea desde cualquier computadora.

## 2.3 RESULTADOS FINANCIEROS DEL GRUPO SCOTIABANK INVERLAT

El grupo Scotiabank reportó sólidos resultados en el primer trimestre de 2008, derivado del continuo crecimiento de los activos y los depósitos, una mejora en los márgenes, mayores comisiones y un buen control de gastos. La utilidad neta consolidada, sin incluir el impacto de la inflación en la contabilidad fue de \$1,047 millones, comparada con \$1,084 millones en el mismo periodo del año anterior.



El crecimiento de los activos fue notable, con un aumento en hipotecas del 12% para ubicarse en \$29 mil millones, un crecimiento del 14% en tarjetas de crédito y otros préstamos personales para alcanzar ambos \$19 mil millones y un incremento del 9% en los depósitos de exigibilidad inmediata que los ubicó en \$47 mil millones; estos crecimientos corresponden a segmentos identificados como estratégicos. Las ganancias por estos crecimientos fueron compensadas por mayores impuestos y utilidades (PTU); también las estimaciones preventivas para riesgos crediticios aumentaron, por provisiones de cartera de menudeo, debido a la continua migración de la cartera vencida y a mayores volúmenes operados. Incluyendo el impacto de la inflación en la contabilidad, la utilidad neta aumentó \$157 millones ó 18% respecto al mismo trimestre del año pasado.

Los gastos de Scotiabank México, se mantienen bajo control. Comparados con el mismo periodo del año anterior, los gastos crecieron 6% debido al importante programa de expansión de sucursales y a la inversión en estrategias de crecimiento.

Al 31 de marzo de 2008 el índice de capital fue de 19.3%, un incremento de 230 puntos base respecto al año anterior. En el trimestre el return on equity (ROE) fue de 18%.

### 2.3.1 ASPECTOS RELEVANTES NO FINANCIEROS

Durante el trimestre Scotiabank vendió un portafolio de créditos hipotecarios a un fideicomiso, encargado de emitir certificados bursátiles respaldados por hipotecas (BORHIS). El valor en libros de la cartera bursatilizada fue de \$2.6 mil millones, siendo Scotia Capital el líder encargado de la administración. La emisión forma parte de un programa que asciende a \$10 mil millones a 5 años, aprobado por las autoridades bancarias con anterioridad. La emisión recibió las máximas calificaciones crediticias en escala local: mxAAA, AAA (mex) y Aaa.mx, por Standard & Poor's, Fitch México y Moody's de México, respectivamente.



Scotiabank México, líder en el mercado hipotecario, recibió una calificación de “superior al promedio” como administrador de hipotecas por Standard & Poor’s.

Por quinto año consecutivo, Great Place to Work Institute reconoció a Grupo Scotiabank México como una de las 100 mejores empresas para trabajar en México. El Grupo se ubicó en el 11° lugar, con el 2° entre las instituciones financieras y 3° entre las empresas que tienen de 2,500 a 10,000 empleados.

Grupo Scotiabank México recibió el distintivo de Empresa Socialmente Responsable por parte del Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI). Este premio reconoce a las empresas que se destacan por integrar la responsabilidad social corporativa como parte de su estrategia y cultura de negocios y reconoce el enfoque del Grupo en cinco áreas: Calidad de vida, ética, apoyo a la comunidad, comunicación y medio ambiente.

### 2.3.2 SCOTIABANK MÉXICO

La utilidad neta, sin incluir el impacto de la inflación en la contabilidad disminuyó \$26 millones ó 3% respecto al año anterior. Sin embargo, la utilidad antes de impuestos y PTU tuvo un sólido aumento del 25%. El incremento en el margen, derivado del notable crecimiento en la cartera, los mayores ingresos no financieros y el buen control de gastos fueron más que compensados con mayores impuestos y PTU así como el aumento en las provisiones de menudeo, debido a mayores volúmenes y a la continua migración de las cuentas vencidas. La utilidad neta que incluye el impacto de la inflación en la contabilidad fue de \$961 millones en el primer trimestre, \$160 millones ó 20% superior al mismo trimestre del año anterior.

La utilidad neta, sin incluir el impacto de la inflación en la contabilidad bajó \$215 millones ó 18% respecto al trimestre anterior. Los mayores ingresos no financieros y menores gastos fueron compensados con aumentos en impuestos y PTU así como por la liberación de reservas de cartera comercial el trimestre anterior. La



utilidad neta que incluye el impacto de la inflación en la contabilidad aumentó \$117 millones ó 14% respecto al trimestre anterior.

## MARGEN FINANCIERO

Este trimestre el margen financiero ascendió a \$2,162 millones, un aumento de \$117 millones ó 6% respecto al mismo periodo del año anterior (sin incluir el impacto de la inflación en la contabilidad). Este incremento se debió en su mayoría al notable crecimiento de la cartera de menudeo, así como de los depósitos de bajo costo. Adicionalmente, en este trimestre se reconoció en el margen la ganancia de la bursatilización de la cartera hipotecaria. Sin incluir este impacto favorable, la variación del periodo fue de \$93 millones ó 5%.

El margen financiero permaneció relativamente sin cambios respecto al trimestre anterior.

## BALANCE GENERAL

Al 31 de marzo de 2008, el activo total del banco se ubicó en \$138,061 millones, un aumento de \$2,708 millones ó 2% respecto al año pasado. Este incremento se debió principalmente al sólido crecimiento de la cartera de menudeo casi compensado con prepagos de créditos de entidades gubernamentales y la reducción de préstamos a instituciones financieras. Comparativamente con el trimestre anterior, el activo total mostró un incremento de \$2,351 millones ó 2%, proveniente principalmente de un mayor volumen de títulos en fideicomiso, bajo un programa vigente registrado en Otros activos; parcialmente compensado con el impacto de la bursatilización de la cartera hipotecaria; la cual impacto en una reducción neta de \$1.6 millones en la cartera vigente.



---

## DEPÓSITOS

Al 31 de marzo de 2008, los depósitos a la vista y ahorro alcanzaron \$46,652 millones, un incremento anual de \$3,772 millones ó 9% que refleja el esfuerzo continuo del banco por hacer crecer su base de depósitos de bajo costo, apoyado en nuevos productos y una alta calidad de servicio al cliente. La baja en el trimestre de \$3,443 millones ó 7%, refleja el periodo estacional de fin de año.

Los depósitos del público en general aumentaron \$1,319 millones ó 3% durante el año y \$1,626 millones ó 4% respecto al trimestre anterior. Estos incrementos reflejan el enfoque del Banco por ofrecer productos innovadores que cubran las necesidades de inversión de los clientes.

Con estos estudios tan importantes damos por terminado el capítulo número 2, en el cual hemos desarrollado los aspectos tanto de la banca en general como de nuestra Institución Bancaria. Ahora en nuestro tercer Capítulo nos enfocaremos en el trabajo interno de nuestro banco, de las operaciones que se realizan dentro del banco, de cómo captamos a los clientes y a sus inversiones, para poder otorgar créditos y otros préstamos. También analizaremos en como nuestros estudios en la Universidad de Quintana Roo nos han ayudado a desarrollarnos dentro de la institución Financiera.



## CAPÍTULO 3

# VINCULACIÓN DEL PUESTO DE EJECUTIVO DE CUENTA EN LA INSTITUCIÓN FINANCIERA SCOTIABANK INVERLAT Y LA CARRERA DE ECONOMÍA Y FINANZAS

Una vez egresado de la Universidad de Quintana Roo en mayo de 2007, logre colocarme como ejecutivo de cuenta a partir del mes de julio del mismo año desarrollándome dentro de la Institución Financiera Scotiabank Inverlat, tiempo en el cual he adquirido los conocimientos y la experiencia para poder realizar este capítulo de la mejor manera posible, desglosando mis actividades así como también los productos y las herramientas con las que la institución me ha brindado para hacerme crecer de una manera profesional.

### 3.1 EVALUCIÓN DEL PUESTO DE EJECUTIVO DE CUENTA EN SCOTIABANK

La principal actividad del banco es la de Intermediación Financiera y es en ella donde entra el trabajo del ejecutivo de cuenta, buscando los medios para poder hacer posible esta actividad.

Las principales actividades del puesto son:

- Captación.- Que consiste en la retención de todo el capital de las personas que tienen algún tipo de cuenta con nosotros.
- Colocación.- Es la utilización del dinero captado para la otorgación de créditos y préstamos.



### 3.1.1 PRODUCTOS DE CAPTACIÓN

Por primera acción, el ejecutivo de cuenta, necesita buscar nuevos clientes, buscar promover productos y servicios que permitan el ahorro y la inversión.

Para esto contamos con una diversidad de herramientas mediante las cuales puede ofrecer al cliente la o las operaciones que más le convengan a sus necesidades y a sus posibilidades. Tanto para las personas físicas como para las morales existe una gran variedad de inversiones, como son:

#### PERSONAS FÍSICAS

- CUENTA ÚNICA AHORRO.
- CUENTA ÚNICA CERO COMISIONES.
- CUENTA ÚNICA CON O SIN CHEQUERA.
- CUENTA ÚNICA CERO.
- CUENTA ÚNICA PRIVADA PATRIMONIAL.
- ETC.

#### PERSONAS MORALES

- CUENTA ÚNICA EMPRESARIAL.
- CUENTA ÚNICA PRODUCTIVA.
- CUENTA DE CHEQUE EN DÓLARES.
- FONDO DE AHORRO PARA EMPRESAS.

También se ofrecen modalidades de ahorro y de inversiones a la vista o a plazo, a largo o corto plazo.

- CUENTAS DE AHORRO.
- EL ABC DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN.
- SCOTIA CEDES.



- INVERSIONES A LA VISTA EN DOLARES.
- INVERSIONES OVER-NIGHT EN DOLARES.
- ETC.

Es importante para poder hacer ofrecimiento a los clientes contar con fáciles y vanguardistas medio de acceso a sus cuentas como:

- INVERTEL.
- CAJEROS AUTOMÁTICOS.
- INVERWEB.
- SCOTIA EN LINE.
- E-LLAVE

Al obtener estos clientes el ejecutivo de cuenta asegura la entrada de dinero al banco. El cual servirá para otro tipo de productos.

### 3.1.2 PRODUCTOS DE COLOCACIÓN

La segunda labor importante del ejecutivo es colocar el capital captado de los cuentahabientes en otro tipo de productos o créditos dirigido también a los mismos cuentahabientes por los cuales se cobra una tasa de interés, la cual varía de acuerdo al producto, al préstamo o crédito.

- CRÉDITOS AUTOMOTRIZ.
- CRÉDITOS PERSONALES.
- CREDISPONIBLE
- CRÉDITOS HIPOTECARIOS.

Y las tarjetas de crédito.

- FIESTA REWARD.
- TARJETA DE CRÉDITO APROBADA.



➤ TRADICIONAL SCOTIABANK INVERLAT.

Estas son las operaciones cotidianas y las más importantes del ejecutivo de cuenta en el banco, ya que con esta se asegura las ganancias producto del interés generado por los préstamos y los créditos otorgados a los clientes.

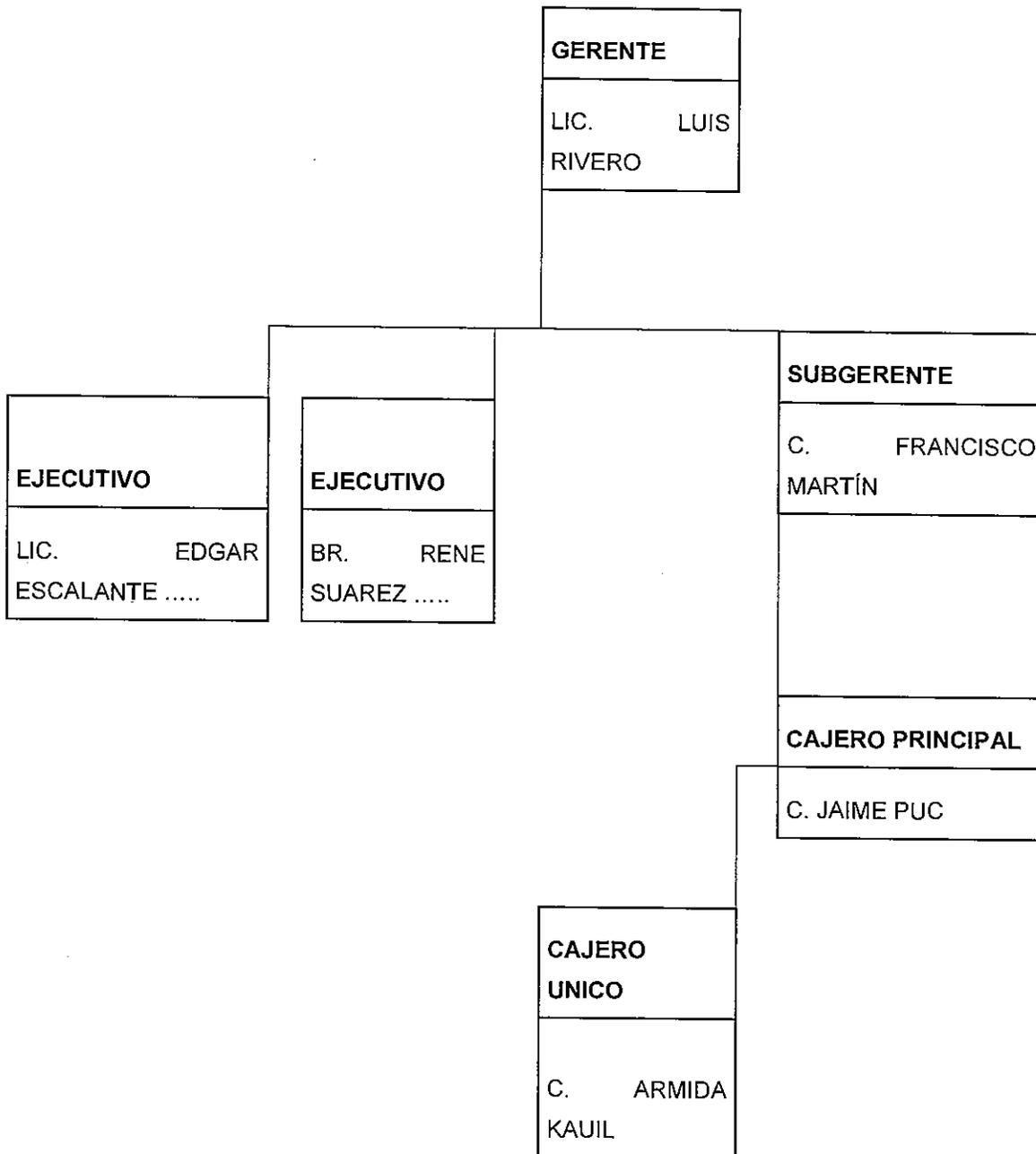
Todas estas actividades y la labor de convencimiento hacia los clientes, no es nada sencilla, uno tiene que estar familiarizado con términos económicos y tener facilidad al momento de hacer cálculos para poder dar un diagnóstico, lo más próximo posible al cliente, de acuerdo a las operaciones que desee realizar, aquí es donde uno se ve beneficiado como alumno egresado de la carrera de Economía y Finanzas de la Universidad de Quintana Roo, puesto que a lo largo de nueve semestres la carrera te prepara para poder manejar y hacer uso de muchos de los términos que se manejan en esta área laboral.

Otro tipo de actividades que realizamos como asesores financieros es resolver las dudas con las que se presentan nuestros clientes, las personas no siempre llegan al banco para pedir una inversión o abrir una cuenta con nosotros, muchas veces llegan para que como asesores les expliquemos sus estados de cuenta, que por qué tiene este u otro cargo o comisiones de qué se les cobraron o cómo y cuándo deben realizar sus pagos a los créditos que les hemos otorgado, esta labor es todos los días, puesto que no están obligados a saber mas allá de sus necesidades, para eso estamos nosotros, para facilitar y hacer mas amena su vida dentro de nuestro banco.



### 3.2 ORGANIGRAMA

En la figura 3.1. Se presentan los puestos básicos con los que una sucursal puede funcionar.





Nuestra sucursal "Centro Maya" es la 04 en Playa del Carmen, tiene apenas dos años desde que se inauguración, por lo cual no contamos con otros puestos como las demás sucursales, con el tiempo se necesitará un asistente para el subgerente, un cajero exclusivo para cambios y un módulo de aclaraciones.

A pesar de ser una sucursal nueva y contar solo con el personal básico, el año pasado fue una de las mejores 10 sucursales de la zona sur-sureste y este año por el momento en el estadístico e productividad estamos ocupando el primer lugar en captación y colocación de productos a un 125% de rendimiento.

### 3.3 EXPERIENCIA PROFESIONAL

El trabajo de un ejecutivo de cuenta en la Institución Financiera Scotiabank Inverlat es principalmente la labor de un asesor financiero, tenemos que estar preparados para cubrir las necesidades y las peticiones de los clientes que llegan a nuestro banco.

En ocasiones los clientes llegan con una vaga idea de lo que quieren y de lo que más les conviene y ahí es donde inicia nuestro trabajo, como primer punto saber escucharlos y entenderlos para luego como, segundo punto, poder ofrecer el mejor producto y que más se acomode a sus posibilidades.

Para esto, Grupo Scotiabank cuenta con estrategias de venta bien definidas y que nos resultan una guía para poder desempeñarnos de la mejor manera en nuestras actividades como ejecutivos, entre las que podemos encontrar.

#### CICLO DE VENTA

El objetivo es transformar a nuestra institución en una organización con un magnifico sentido a las venta, totalmente enfocadas a nuestros clientes. El ciclo de venta se divide en cuatro puntos:



- **Actividades.-** Son la base para construcción de las ventas futuras, la calidad de tus actividades actuales determinara la calidad de tus ventas futuras.
- **Ventas o Resultados.-** Son la medida clave de tu éxito en la construcción y el fortalecimiento de relaciones con tus clientes.
- **Retención.-** Es la clave que tus bien ganadas ventas no sean robadas por la competencia, si logras que tus clientes perciban el círculo virtuoso de la asesoría estarán dispuestos a seguir contigo y se facilita la venta cruzada.
- **Referidos.-** Para retener a los clientes no se debe limitar a hacerlo dentro del banco o la sucursal, un recurso adicional es referirlos a los compañeros de otra sucursal. Referir es una excelente estrategia para retener una relación y reduce el riesgo que el cliente escuche o busque otras ofertas en la competencia.

La estrategia de Ciclo de Venta da una ventaja al ejecutivo pues tiene la libertad de poder desempeñarse de una manera más abierta, puesto que no te ata a tu sucursal todo el día. Pero si te exige un plan de trabajo más organizado, ya que con una semana de anticipación debes tener tu plan de visita a clientes o posibles clientes, esto forma parte de las Actividades es como te vas a esforzar en crea un ambiente sano y amigable con tu cliente, debes ganarte su confianza y convencerlo de que los productos de Scotiabank son los que más le convienen.

Una vez que cuentes con la confianza del cliente y nos vea como su mejor opción te dedicas al segundo punto que son las ventas de nuestros productos, por ejemplo si una persona que cuenta con un supermercado o un pequeño negocio lo convences de que su mejor opción es la cuenta única con chequera para no tener que andar siempre con efectivo para pagar a sus proveedores, pero no debes detenerte ahí con una venta y misión cumplida, si ya tienes su confianza puedes ofrecerle un Sistema de Ahorro Programado (SAP) o tal vez tenga hijos y puedes



ofrecerle una cuenta inverdivertida si su hijo es menor de 10 años o una inverjoven si es mayor. El caso es que puedas ofrecerle la mayor cantidad de productos posibles, que puedas tener la mayor cantidad de Captación posible y esto solo será posible en la medida de que se hayan realizado las Actividades de buena manera.

Ahora, ya que realizaste todas las Ventas posibles con tu cliente la estrategia nos indica que debemos seguirle los pasos, no debemos pensar que ahí acaba la relación con nosotros como asesores financieros, su negocio puede prosperar y la competencia puede interesarse, hay que recordar que así como nosotros existen muchos asesores en la calle buscando nuevos clientes. Es por eso que debemos seguir en comunicación con ellos, debemos mantener esa confianza y seguir fortaleciendo ese lazo entre la institución y el cliente.

Siguiendo la estrategia debemos Referir nuestros clientes a otros servidores de nuestro banco, sigamos en el caso del mismo cliente y más aun si se reside en Playa del Carmen, como es en mi caso, hay mucho turista en esta parte del estado por lo cual nuestro cliente comerciante debe tener contacto con distintos tipos de divisas, por lo cual podemos pedirle a algún ejecutivo del centro de canje que lo visite y ofrecerle sus servicios.

Otra actividad del punto Referidos, es pedir a nuestro cliente, ya que contamos con su apoyo, referencias sobre posibles nuevos clientes y con esto planear nuevas visitas y empezar de nuevo esta completa estrategia llamada Ciclo de Venta.

## PIEDRAS ANGULARES

La relación con los clientes se construye al satisfacer sus necesidades una a una a través del concepto de piedras angulares.

El objetivo de Scotiabank Inverlat es lograr una relación sólida con los clientes y es mediante esta estrategia que podemos mejorar su situación financiera y al



compartirla con ellos tendremos la oportunidad de ofrecer una solución conjunta para satisfacer cada una de sus necesidades financieras.

Una estrategia financiera fuerte cuenta con una base sólida y la estrategia de cada cliente se fundamenta en el conocimiento y confianza de nosotros como asesores.

Las cuatro piedras angulares son:

- Día a día.
- Crédito.
- Inversión.
- Protección.

Esta estrategia la podemos ubicar dentro de la parte de Retención de la estrategia anteriormente expuesta. Debemos fijarnos donde nuestro cliente realiza sus transacciones "Día a Día", es importante observar si cuenta con productos de la competencia y si podemos ofrecerle algo mejor y convencerlo de que le conviene tener todas sus operaciones con nosotros.

El segundo punto de esta estrategia es preguntarnos si estamos participando en sus necesidades de crédito, por ejemplo si cuenta con tarjeta de crédito con nosotros o si está en busca de cambiar su auto o comprar su casa y podemos ofrecer un crediauto o un crédito hipotecario.

También podemos ofrecerle modalidades de inversiones en pesos o dólares a plazos cortos, medianos o largos. Con el paso del tiempo encontramos a clientes de todo tipo y es común encontrarnos con personas que tienen grandes cantidades de dinero en sus cuentas o con ejidatarios que vendieron sus tierras y no saben que hacer con su dinero el mismo comerciante del ejemplo de la estrategia anterior al cual le ha prosperado su negocio y podemos convencerlo de invertir su dinero



con nosotros a una tasa fija pudiendo utilizar su dinero al final de un plazo quizá una inversión de vencimiento diario. Existen muchas opciones de inversión y seguramente alguna llamará su atención.

Como último punto de las piedras angulares nos encontramos con la incógnita de si le hemos ofrecido la correcta estrategia de para su protección, esto no es más que ofrecerle productos para su seguridad y bienestar, como es venderle un seguro de auto, seguro de vida, etc.

Lo que planea esta estrategia es cubrir todos los puntos posibles conjuntar la mayor cantidad de producto de captación y colocación ante un mismo cliente, en manejar sus cuentas, otorgarle créditos, buscar sus inversiones y buscar asegurar su bienestar. Si logramos esto con nuestros clientes seguramente saldrán complacidos con nuestra labor. Seguramente tendremos éxito en la Institución Financiera.

### 3.4 MATERIAS DE LA CURRICULA PROFESIONAL QUE MÁS INFLUENCIA TIENEN EN EL ÁREA LABORAL DEL EJECUTIVO DE CUENTA.

La carrera de Economía y Finanzas impartida por la Universidad de Quintana Roo cuenta con un plan de estudio muy completo, que otorga al egresado de ella un campo de trabajo muy grande y también se cuenta con maestros muy bien preparados que dan la capacidad al egresado de poder resolver los problemas que se presenten en su campo de trabajo.

Las materias que más me han dado una solida base para poder desarrollarme de una mejor manera en mi trabajo como ejecutivo de cuenta son:



## MATEMÁTICAS

Es indispensable para cualquier actividad o trabajo en el cual deseé uno desempeñarse tener por lo menos nociones básicas de las matemáticas, pero más aun al realizar labores de asesor financiero al estar en contacto siempre con las matemáticas. Los análisis de los estados de cuenta y las inversiones a realizar requieren cálculos para poder dar una información correcta a los clientes.

## ESCRITURA Y COMPRENSIÓN DE TEXTOS

Es importante saber expresarse de una manera adecuada en cualquier trabajo y esto incluye mi caso pues siempre trata uno con personas a veces físicamente o por escritos en e-mail. También es de utilidad al momento de mandar correos, por ejemplo, a oficinas centrales al solicitar autorizaciones de créditos de auto, hipotecarios, etc.

## HISTORIA ECONÓMICA DE MÉXICO

Es importante estar consciente de los hechos que ocurrieron en el pasado y tuvieron repercusiones en la economía del país, esto nos permite brindar una seguridad extra para con nuestros clientes. Como por ejemplo hace algunos meses los clientes preguntaban sobre las repercusiones que podría tener la economía mexicana ante una posible recesión de la de estados unidos.

## FUNCIÓN FINANCIERA Y ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Una de las principales actividades y más frecuentes que realizamos como ejecutivos es el análisis de los de cuenta de nuestros clientes, pues que la mayoría de las veces no recuerdan sus gastos o la comisiones que se le cobran por parte de la Institución.



## FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS PRIVADOS

Entre las actividades que realizamos no se encuentra la formulación de estos proyectos pero si los evaluamos, realmente no somos los indicados para aprobarlos o rechazarlos però si debemos ver que estén hechos de una manera adecuada y para esto contamos con simuladores de créditos.

## MERCADO BURSÁTIL Y GESTIÓN DE LA CARTERA DE VALORES

Esta materia es de súper importancia para la labor en una Institución Financiera, el mercado en el cual nos desenvolvemos y la información que presentamos a los clientes tiene que ser la mejor y en mucho me ayudo la gestión del mercado de valores, poder ayudar a los clientes a crearse una cartera lo mejor diversificada.

## TEORÍA MONETARIA Y MERCADOS FINANCIEROS

La teoría económica, y más específicamente la usualmente llamada economía monetaria, es decir, la rama de la economía que se especializa en el análisis del dinero y de cómo esta afecta a la economía, ha venido interesándose en el rol que juegan los sistemas bancarios de los países.

Existen dos puntos de interés en el análisis de la importancia de los sistemas bancarios y la salud económica de un país. La primera más teórica proviene del estudio de cómo afecta la política monetaria a la economía de un país. Y la segunda los enormes efectos que han tenido las crisis bancarias sobre la economía de un país.

Es por esto que esta materia es de suma importancia y tenemos que estar preparados ante cualquier eventualidad.



## ÉTICA

La ética es una decisión personal, por lo cual depende de cada individuo siempre seguirla en las labores que uno realice, pero es aún más importante si en tu desempeño tienes acceso a información de otras personas, por lo que para las instituciones financieras es un tema de vital importancia. Esta materia me ha ayudado a desempeñarme de una mejor manera en mis labores y cumplir con la secrecía bancaria.

### 3.4.1 ANÁLISIS DE LA MATRIZ FODA DE LA CARRERA DE ECONOMÍA Y FINANZAS CON RESPECTO AL ÁREA LABORAL

La matriz FODA es una especie de análisis de las habilidades y las posibles debilidades que se nos presentaran como egresados de la carrera de Economía y Finanzas, su nombre son las iniciales de sus puntos a tratar Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

Pero antes de desarrollar la matriz es importante analizar algunos conceptos para comprender mejor lo que ella representa.

## PLANIFICACIÓN

Es tomar un conjunto de decisiones que llevadas a la práctica a través de la acción, nos permitan acercarnos a un determinado estado futuro deseable. En otras palabras, planificar es determinar con alguna probabilidad dónde vamos a estar en el futuro, en función de las decisiones que tomemos hoy.

## ESTRATEGIA

En el contexto de la planificación tradicional, la estrategia se entiende como el arte de lograr los objetivos trazados. La estrategia comprende el propósito general de una organización, en términos de objetivos de largo plazo, programas de acción y



prioridades en la asignación de recursos. En este sentido, se convierte en un marco conceptual fundamental que le permite a una institución permanecer en el tiempo y adaptarse a un medio altamente cambiante.

## PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Es un proceso que permite a una organización ser activa en la formulación de su futuro; es el movimiento planeado desde un presente incompletamente comprendido hasta el futuro deseado y probable, con un objetivo, a varios años; es la formulación ejecución y evaluación de acciones que permitirán que una organización logre sus objetivos; es un intento por organizar información cualitativa y cuantitativa, que permiten tomar decisiones efectivas en circunstancias de incertidumbre.

Ahora podemos exponer de una mejor manera la matriz FODA.

## FORTALEZAS

- Tienen oportunidad de laborar tanto en el sector público como en el sector privado.
- Pueden desempeñar gran variedad de cargos o puestos debido a que son analíticos.
- Cuentan con los conocimientos en diferentes áreas como las matemáticas, contabilidad, evaluación de proyectos, entre otras.
- Para impartir de las materias contamos con maestros perfectamente capacitados, con maestría algunos con doctorado.



## OPORTUNIDADES

- El Estado de Quintana Roo es joven y esta creciendo en empresas tanto en la zona norte como en el sur, en las cuales los economistas podemos desempeñarnos en algún puesto.
- El Estado también cuenta con una amplia oferta laboral en la burocracia donde los egresados podrían trabajar.
- Los egresados con ideas y proyectos emprendedores son capaces de establecer su propio negocio ya que contamos con los conocimientos necesarios para emprenderlo.

## DEBILIDADES

- El plan de estudios es nuevo y no existe una certeza laboral debido a que no se requieren exactamente economistas para la mayoría de los cargos.
- No tener obligación de llevar todas las materias del curso sino tener la oportunidad de optar solo por algunas; debido a eso tardas más tiempo para titularte.

## AMENAZAS

- Que se considere a contadores o administradores capaces de realizar las actividades de un economista limita el campo laboral del egresado.
- El ambiente de favoritismo en el sector público impide el crecimiento del profesionista.
- La poca calidad de selección de profesionistas para determinados puestos; no siempre escogen al mejor sino al que conocen.



---

## CONCLUSIONES

La Universidad de Quintana Roo, es una institución que cuenta con las mejores instalaciones para albergar de la manera eficaz a los estudiantes que en ella pretenden estudiar una carrera profesional. Dichas instalaciones son amplias, modernas acimatadas y bien ubicadas a lo largo y ancho de todo el campus universitario, además cuenta con áreas verdes para hacer más ameno el traslado de un edificio a otro.

La Universidad cuenta con una Biblioteca con una gran cantidad y sobre todo calidad de libros, revistas y cualquier medio para poder realizar investigaciones, para poder cubrir la demanda de los estudiantes que en ella se desempeñan. Además de tener cubículos espaciosos para poder realizar el estudio en grupo.

En lo profesional la Universidad cuenta con uno de los equipos docentes más calificados, siempre buscando actualizaciones en sus áreas, conjuntan un equipo joven y experimentado con logros importantes como maestrías y doctorados en territorio nacional y en el extranjero. El esquema organizacional se encuentra integrada por cuatro divisiones: División de Ciencias Sociales y Económico Administrativas, División de Ciencia Políticas y Humanidades, División de Ciencias e Ingenierías y la División de Desarrollo Sustentable.

Dentro de la División de Ciencias Sociales y Económico Administrativas se encuentra la Carrera de Economía y Finanzas, que es de la cual egresé. Esta carrera cuenta con uno de los programas de estudio más ambiciosos a nivel nacional, en lo que a su rama se refiere, es solo comparado con las mejores Universidades del país.



El alumno egresado de la Carrera de Economía y Finanzas puede desarrollarse en cualquier área laboral tanto a nivel gubernamental como en la iniciativa privada, puede competir para puestos contra personas egresadas de cualquier otra Universidad, esto debido a que uno como egresado cuenta con herramientas muy bien desarrolladas en las áreas tanto económicas como financieras, esto gracias a materias como teoría de hacienda, evaluación de proyectos sociales, políticas públicas en el área gubernamental y materias como evaluación de proyectos financieros privados, teoría monetaria, planeación financiera, mercado de valores y dinero en el área privada, estas materias por mencionar algunas. Con esto demuestra la Universidad su labor de formar profesionales capacitados y exitosos.

Los docentes de esta carrera brindan al alumnado los conocimientos, las habilidades y la confianza para poder salir al mundo laboral y poder desarrollarse con plenitud. Muchos de estos docentes han sido estudiantes de esta casa de estudio y pueden expresar de forma concreta como la universidad logro abrirles puertas en el área laboral. Maestros tan calificados con estudios, postgrados y doctorados que brindan al alumnado siempre una enseñanza actual y al día.

Pero además de poder incursionar en el área de la enseñanza o en el sector público, los alumnos cuentan con la capacidad de poder desarrollarse en el sector privado, como son las instituciones financieras o como Scotiabank Inverlat que debido a la demanda que tiene como cualquier banco es necesario que cuente con el personal mejor calificado, debe mostrarse como una institución calificada para poder brindarle al público el mejor servicio, es por esto que se esmera en tener entre sus empleados las personas mejor preparadas, así como también debe manejar productos competitivos como son cuentas de nomina sin comisiones, cuentas de débito tasa cero, préstamos personales y tarjetas de crédito con las tasas más bajas en el mercado. Es importante también contar con suficientes sucursales y cajeros automáticos para poder dar un excelente servicio a todos los clientes con los que cuenta una institución como esta, pero esto no es suficiente si



no se contara con un personal lo suficientemente preparado es por esto que Scotiabank Inverlat nos mantiene constantemente en capacitaciones como cursos mensuales que realiza la institución en la capital de cada Estado sobre los productos con los que cuenta el banco y las modificaciones que se realizan e cada uno de ellos o sobre todo los círculos de oro que son capacitaciones semestrales que se realizan a nivel nacional a los cuales acuden los mejores ejecutivos del país y en los cuales se tratan temas sobre nuevos productos y sobre todo reformas para los sistemas. Además existen comunicados semanales que son enviados vía mail en los cuales se nos hacen entrega de anzuelos o mejores formas de venta de los productos bancarios, es por esto que considero que la institución es lo suficientemente capaz de poder estar en el mercado competitivo con los mejores bancos del país y por esto mismo es considerado como uno de los mejores diez bancos del mundo.

Gracias a todos las enseñanzas que me brindó la Universidad de Quintana Roo y las constantes capacitaciones que me ha brindado en este periodo de tiempo la Institución he podido desarrollarme en el puesto como ejecutivo de cuenta, he aprendido a manejarme en el servicio de atención al público a detectar y sobre todo llenar las necesidades con las que viene a la sucursal el cliente, a transforma sus dudas en realidades, sus necesidades en nuestras prioridades y sobre todo en que salga de nuestra Institución con la certeza de que realizo la mejor decisión acudiendo nuestro banco. En ocasiones por poner su porvenir y futuro financiero en nuestras manos, como son las inversiones (captación), o en otros casos haciéndose de bienes con la certeza de que ha realizado un trato con los mejores del mercado, puesto que les ofrecemos las mejores tasas y plazos cómodos de pagos (colocación).



## RECOMENDACIONES

Debido a que las instalaciones de la Universidad se encuentran en la región sur del estado totalmente dominada por la burocracia, tal vez sería bueno obtener convenios con instituciones del gobierno y el sector empresarial para que el alumnado pueda realizar algún tipo de prácticas profesionales y obtener un espacio en el ámbito laboral de una manera más sencilla, como mencioné antes el egresado de la carrera se encuentra de lo más calificado para desarrollarse pero si no conoces a alguien en el gobierno es muy difícil encontrar trabajo, cuantos de los compañeros egresados siguen sin trabajo o solo se desarrollan como secretario de algún funcionario y esto es porque no existe la posibilidad de demostrar lo eficientes que pueden llegar a ser.

Me gustaría que se pusiera mayor atención en el área del servicio social, que realmente se supervise y no solo que los alumnos hagan como que se hace y se los firme algún conocido, al fin y al cabo es una experiencia laboral y tiene valor curricular.

En cuanto a la carrera se debería poner más atención primero que nada al laboratorio, solo se utiliza en contadas ocasiones como fue el caso de mi grupo a lo largo de los cuatro años y medio que dura la carrera.

Es importante también tratar de estar al día con los problemas económicos y financieros no solo del país, sino a nivel internacional. Es importante hacer en algunas materias las clases más didácticas, con temas actuales, no solo desarrollarlas con historia y suposiciones. Y no es que no se haga, pero me parece que hay más materias que podrían abrirse al mundo y tratar temas que estén afectando al mundo económico en el momento.



## BIBLIOGRAFÍA

Ayala Espino José, "Economía del sector público". 1ª edición, Editorial Unam 2001.

Damodar M. Gujarati: "Econometría". 4ª. Edición. McGraw Hill. 2003.

Davis, I. and North, D.C. "Institutional Change and American Economic Growth"  
Cambridge, New York, 1971.

Davies, Rick (2006). Donor information demands and NGO institutional development. Social development consultant, and research fellow, CDS Swansea. Capturado el 16 de agosto en <http://www.mande.co.uk/docs/ngoinst.htm>

Fischer, Dornbusch y Schmalensee: "Economía". 3ª. Edición. Madrid, 2004.

Frank y Bernanke: "Principios de economía". McGraw Hill. Madrid, 2003.

Frank, Robert: "Microeconomía y conducta". 4ª. Edición. McGraw Hill. Madrid, 2001.

Leroy Miller y Meiners: "Microeconomía". 2ª. Edición. McGraw Hill. Bogotá, 1998.

Mankiw, Gregory: "Principios de economía". 3ª. Edición. McGraw Hill. Madrid, 2004.

Mcconell y Brue: "Economía". 14ª. Edición. McGraw Hill. Bogotá, 2001.

Mcconell y Brue: "Microeconomía". Decimotercera edición. McGraw Hill. México, 2001.

Mochón y Beker: "Economía: Principios y aplicaciones". McGraw Hill. Buenos Aires, 2003.

Nicholson, Walter: "Microeconomía intermedia y sus aplicaciones". Octava edición. McGraw Hill. Bogotá, 2001.



Nicholson, Walter: "Teoría microeconómica". Principios básicos y aplicaciones. 6ª. Edición. McGraw Hill. Chile, 1997.

Norris C. Clement, Pool C. John. "Economía". 4ª. Edición. McGraw Hill. 1997.

Parkin, Michael: "Microeconomía". 5ª. Edición. Pearson Educación. México, 2001.

Peng M; Heath, p.s. "The growth of the firm in planned economies in transition: institutions, organizations, and strategic choice". Academy of management review, vol. 21, no. 2, 1996.

Rossetti José. p, "Introducción a la economía". 4ª. Edición. Harla, 1987.

Samuelson y Nordhaus: "Economía". 17ª. Edición. McGraw Hill. Madrid, 2003.

Samuelson y Nordhaus: "Microeconomía" .17ª. Edición. McGraw Hill. México, 2004.

Samuelson, Nordhaus, Salazar, Rodriguez: "Microeconomía" con aplicación a latinoamérica. 17ª. Edición. McGraw Hill. México, 2005.

Salazar Ugarte Pedro. "Transparencia: ¿Para qué?", Instituto de investigaciones jurídicas de la UNAM.

Secretaría de la función pública. "Transparencia buen gobierno y combate a la corrupción en la función pública". Editorial: Fondo de cultura económica.

Weber, M. "Economía y sociedad". Fondo de cultura económica. México, 1977.



---

## MANUALES DEL BANCO SCOTIABANK

CAPTACIÓN

CUENTAS VISTA

INVERSIONES A PLAZO M. N. Y UDIS

BANCO DE INVERSIÓN

AHORRO

SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO SAR

COLOCACIÓN

CRÉDITOS AL MENUDEO

COMERCIO EXTERIOR

SOLICITUD DE REPORTE ESPECIAL DEL BURÓ DE CRÉDITO

CRÉDITO CARTERA COMERCIAL

FONDO DE FORMATO

SERVICIOS

SERVICIOS ESPECIALES

OPERACIONES INTERNACIONALES



---

OPERACIONES CAMBIARIAS

ADMINISTRACIÓN

ADMINISTRACIÓN INTERNA

PREVENCIÓN DEL LAVADO DE DINERO

COMERCIALIZACIÓN DE CAJEROS AUTOMÁTICOS

MANUAL DE OPERACIÓN PARA PREVENIR, DETECTAR Y REPORTAR  
OPERACIONES CON RECURSOS DE PROCEDENCIA ILÍCITA

MANEJO DE EFECTIVO EN LA VENTANILLA DE CAMBIOS

CAPACITACIÓN

ACLARACIONES

SEGURIDAD

RECURSOS HUMANOS

CONTROL INTERNO

CLIENTES



---

## PÁGINAS DE INTERNET

[WWW.SCOTIABANK.COM](http://WWW.SCOTIABANK.COM)

[WWW.SISTEMAFINANCIEROMEXICANO.COM](http://WWW.SISTEMAFINANCIEROMEXICANO.COM)

[WWW.UQROO.COM](http://WWW.UQROO.COM)

[WWW.SHCP.COM](http://WWW.SHCP.COM)

[WWW.BANXICO.COM](http://WWW.BANXICO.COM)

[WWW.CONGRESO.GOB.COM](http://WWW.CONGRESO.GOB.COM)

[WWW.SENADO.GOB.COM](http://WWW.SENADO.GOB.COM)