



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES**

**ARAGÓN**

**“EL PLAN DE AHORRO COMO PREVENCIÓN A LOS  
GASTOS Y LAS EVENTUALIDADES FUTURAS  
DERIVADAS DE LA EDUCACIÓN DE LOS HIJOS”**

**R A D I O R R E P O R T A J E**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LIC. EN COMUNICACIÓN Y PERIODISMO**

**PRESENTA:**

**YAZMÍN ELIZABETH ALBA DÍAZ**

**ASESORA: YAZMÍN PÉREZ GUZMÁN**



**SAN JUAN DE ARAGÓN, ESTADO DE MÉXICO, 2011**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Dedico mi humilde obra a mi padre Octaviano, que con gran esfuerzo buscó  
en todo momento mis pasos alcanzaran la meta.

A mi madre Rosa por creer en mí, a Victoria por ser la mejor hermana del mundo,  
a mis hermanos Javier y Néstor por estar conmigo y especialmente,  
a mi querida universidad.

Externo mi gratitud, a mis valiosos profesores por todos los conocimientos compartidos,  
a mis sobrinas por su alegría, a mis amigos por su compañía,  
a dios por lo que ha puesto en mi camino... hoy mi fortaleza.

Yazmin E. Alba Díaz.

La manera que elijo para ser inmortal es traspasando mis conocimientos....

## INDICE

INTRODUCCIÓN .....	6
CAPÍTULO 1. LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN MÉXICO.....	15
1.1 Universidades Públicas .....	15
1.2 Universidades Privadas.....	22
1.3 La importancia de ser un graduado universitario.....	29
CAPÍTULO 2. ¿SIN LUGAR EN UNIVERSIDAD PÚBLICA? PREVÉ QUE ALCANCE PARA PRIVADA: EL SEGURO EDUCATIVO .....	37
2.1 En qué consiste el seguro educativo.....	38
2.2 Las Aseguradoras y sus agentes .....	48
2.3 Antes de contratar un seguro educativo.....	69
CAPÍTULO 3. DISEÑO DEL RADIORREPORTAJE .....	75
3.1 Nombre de la Serie .....	76
3.2 Lema .....	77
3.3 Logotipo .....	78
3.4 Justificación.....	79
Serie .....	79
Nombre.....	79
Lema.....	79
Logotipo.....	79
3.5 Objetivos .....	80
General.....	80
Particulares.....	80
3.6 Antecedentes .....	81
Temáticos .....	81
Programáticos.....	81

3.7 Temporalidad .....	82
Periodicidad .....	82
Duración .....	82
Horario .....	82
Permanencia.....	82
3.8 Modalidad de producción .....	83
Grabado.....	83
3.9 Género .....	84
Reportaje .....	84
3.10 Formato .....	85
Radorreportaje .....	85
3.11 Audiencia .....	86
Sexo .....	86
Edad .....	86
Ocupación .....	86
Nivel socioeconómico .....	86
Nivel cultural .....	86
3.12 Estructura.....	87
Duración de la emisión .....	87
Bloques.....	87
3.13 Reloj de producción.....	88
3.14 Cronograma .....	89
Número.....	89
Nombre.....	89
Tema .....	89
Sinopsis.....	89
3.15 Factor Humano.....	90

3.16 Recursos materiales.....	91
3.17 Presupuesto .....	92
3.18 Patrocinio posible .....	94
3.19 Emisora .....	95
3.20 Cobertura .....	96
3.21 Promociones .....	97
CAPÍTULO 4. GUIÓN TÉCNICO.....	99
Guión Principal.....	99
Rúbrica de entrada.....	129
Guión Salida.....	131
Rompecorte d-veritas .....	134
Rompecorte Frio.....	135
Cortinilla Zona De Cuidado .....	136
Cortinilla Recomendaciones.....	137
Promo Institucional.....	138
Promo Enigmático .....	140
Promo Introductorio.....	141
Promo Avances .....	142
Cápsula Universidades Privadas.....	144
Cápsula Universidades Patito .....	146
Cápsula Cierre .....	149
CONCLUSIONES.....	152
GLOSARIO .....	157
ANEXOS .....	165
Anexo 1. Ejemplo de las Condiciones generales de un plan profesional .....	165
FUENTES DE CONSULTA .....	215

“Libre, y para mi sagrado, es el derecho de pensar...  
La educación es fundamental para la felicidad social;  
es el principio en el que descansan la libertad  
y el engrandecimiento de los pueblos.”

*Benito Juárez*

## INTRODUCCIÓN

La Subsecretaría de Educación Superior (SES), define a las Instituciones de Educación Superior (IES) como un organismo o estructura que desempeña labores de docencia, investigación y difusión con el fin de formar profesionistas en las diferentes ramas del conocimiento y preservar, crear y transmitir los bienes de la cultura en relación con el interés social. Las instituciones se rigen por un conjunto de normas, leyes nacionales y reglamentos propios y cuentan, para llevar a cabo su labor, con recursos humanos, materiales, tecnológicos y financieros. Las instituciones pueden ser públicas o privadas, autónomas, federales o estatales, según el tipo de ingresos de que dispongan o su afinidad con los sistemas del estado.<sup>1</sup>

Estas instituciones para la educación superior son reconocidas cada vez más como un instrumento de desarrollo de ciudades, regiones y países, y están consideradas como un factor clave para incrementar la competitividad y calidad de vida, asimismo la exigencia de contar con un nivel de educación superior es una demanda de la sociedad actual, del exigente mundo en que estamos inmersos, el cual ha creado la urgente necesidad de que el trabajo del hombre sea mucho más eficiente, para lo cual se requiere de mayor preparación.

Hoy en día este nivel de estudios es un medio que garantiza mejores oportunidades en el mercado laboral; muchas de las personas que lo pretenden es con el fin de obtener un buen trabajo o por el ascenso a uno mejor.

---

<sup>1</sup> Subsecretaría de Educación Superior (SES), siglas y acrónimos, disponible en: <http://ses2.sep.gob.mx/cgi-bin/acronimos/sya.pl?busca=P> [consultada el 30/04/2010].

Además, la educación es una actividad que naturalmente acontece a lo largo de la existencia, inherente al desarrollo del ser humano que le permite desplegar sus potencialidades, cultivar sus capacidades, tomar y hacer uso moral de su libre albedrío, ejecutar proyectos personales de vida y, así, ampliar sus opciones para transformar su entorno y poder construir con otros una mejor sociedad.

Dentro de este marco, deriva el interés que manifiestan las familias y los ciudadanos por la educación, sin embargo, aunque ya es casi una exigencia contar con estudios superiores, en nuestro país se han realizado múltiples estudios sobre el abandono escolar, revelando que la población con escolaridad a nivel licenciatura ocupa el porcentaje más bajo. Según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en México cada minuto nacen 4 niños y de cada 100 sólo 7 concluyen los estudios profesionales.<sup>2</sup>

A continuación se presenta la gráfica de los datos mencionados<sup>3</sup>



<sup>2</sup> INEGI. Cuaderno núm. 17. Estadísticas demográficas. Edición 2005, disponible en: <http://cuentame.inegi.org.mx/sabiasque/pequeno/default.aspx?tema=S> [consultada el 26/04/2007].

<sup>3</sup> INEGI. II Censo de Población y Vivienda, 2005, disponible en: <http://cuentame.inegi.org.mx/sabiasque/pequeno/default.aspx?tema=S> [consultada el 26/04/2010].

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), en su Informe sobre la Educación Superior en América Latina y el Caribe 2000-2005, existen diferentes circunstancias que generan un abandono de la carrera, *principalmente económicas*.<sup>4</sup>

La gran demanda de solicitud de admisión que presentan el Instituto Politécnico Nacional (IPN), la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) para cursar alguna licenciatura, obliga a que cada año más de 150 mil jóvenes se queden sin lugar en estas instituciones, en otras palabras 7 de cada 100 jóvenes<sup>5</sup> que egresan del bachillerato no tiene acceso a las IES públicas y se espera que este fenómeno incremente anualmente 7 por ciento.<sup>6</sup>

Para algunas personas es un logro, finalmente, incorporarse a las instituciones públicas para cursar por ejemplo la carrera de Medicina o arquitectura, entre otras; pero lo es más terminarla no sólo por la dificultad, sino por el esfuerzo que se requiere para cubrir los gastos que respectivamente requiere.

Asimismo, inscribirse en alguna IES privada representa para los jóvenes y sus familias una fuerte inversión que no todos pueden solventar, hoy en día enviar a un hijo a una universidad del país para que curse una licenciatura de 4 años, cuesta aproximadamente entre \$300,000 y \$700,000 pesos; sólo por concepto de colegiaturas, a ello, habrá que agregar otros costos considerables como inscripciones, cursos propedéuticos, materiales, etcétera.

---

<sup>4</sup> MARTÍNEZ, Nurit, "Deserción universitaria causa frustración y pobreza: Unesco", disponible en: <http://www.eluniversal.com.mx/nacion/141267.html> [consultada el 27/04/2010].

<sup>5</sup> S/A, "Jóvenes rechazados de universidades: asignatura pendiente", disponible en: <http://www.ciudadanosenred.org.mx/articulos/j%C3%B3venes-rechazados-universidades-asignatura-pendiente> [consultada el 20/08/2010].

<sup>6</sup> TORRES, Patricia, "Crece la demanda de preparatorias y universidades públicas", *El Sol de México*, disponible en: <http://www.oem.com.mx/elsoldemexico/notas/n1601122.htm> [consultada el 08/05/2010].

A raíz de estos datos, considero importante advertir en esta investigación, los posibles escenarios a los que se exponen las familias mexicanas y sobre todo, presentar “el seguro educativo” como un plan de ahorro para prevenir el abandono escolar de los jóvenes en las universidades públicas y privadas por factores económicos.

Actualmente la cultura del ahorro en México se encuentra muy descuidada, ya que para la mayoría de los mexicanos el ahorrar no es una prioridad, según un estudio realizado por CONSULTA MITOFSKY cuatro de cada diez mexicanos habitan en viviendas donde se acostumbra ahorrar alguna cantidad del gasto mensual; mientras que en uno de cada tres hogares se acostumbra participar en alguna “tanda”, casi el 20 por ciento de las familias mexicanas tiene al menos una cuenta bancaria (en muchos casos obligada por los sistemas de pago de nómina adoptados por el sector patronal).<sup>7</sup>

La falta de información por parte de las instituciones financieras genera desconfianza o incertidumbre, por lo cual las personas prefieren asegurar su dinero teniéndolo guardado en sus hogares, debajo de un colchón, en tandas, sin obtener ningún tipo de rendimiento y exponiéndolo a un robo o a gastarlo en cosas que no generarán mayores utilidades.

Por lo anterior, esta investigación tiene como objetivo, explicar a través del radorreportaje, en qué consiste el seguro educativo y de qué manera funciona como herramienta de ahorro para enfrentar los gastos de una carrera universitaria. Asimismo resulta conveniente señalar las ventajas, desventajas de este plan y las precauciones que se deben considerar antes de la contratación, sin olvidar la relevancia que goza la siguiente premisa: *prevenir los gastos y las eventualidades futuras derivadas de la educación de los hijos.*

---

<sup>7</sup> Encuesta: percepción de los servicios bancarios, realizado por Consulta Mitofsky, febrero 2004, disponible en: <http://antiguo.itson.mx/Publicaciones/contaduria/Julio2008/FondosInversion.pdf> [consultada el 25/04/2010].

El radioreportaje es ideal para informar los datos recopilados de la presente investigación, pues una de sus principales características en su contenido es la estructura con hechos de actualidad, de interés, informativo y descubrimiento de una realidad. Marín Vivaldi define el reportaje como:

Voz francesa de origen inglés y adaptada al español, proviene del verbo latino reportare, que significa traer o llevar una cía, referir; es decir, informar sobre algo que el reportero juzga digno de ser referido.<sup>8</sup>

Julio del Río Reynaga refuerza esta información con lo siguiente:

El reportaje es considerado como el género periodístico más completo. Es nota informativa ya que casi siempre tiene como antecedente una noticia; en ella encontramos su génesis, su actualidad, su interés y puede iniciarse de acuerdo con esa técnica. Es una crónica porque con frecuencia asume esta forma para narrar los hechos. Es entrevista porque de ella sirve el periodista para recoger palabras de los testigos. A veces puede ser editorial, cuando ante la emotividad de los sucesos se sucumbe a la tentación de defenderlos o atacarlos. Pero, además, el reportaje va más allá; tiene otros propósitos, a más de procedimientos y técnicas de trabajo más complejos y definidos.<sup>9</sup>

Asimismo, la radio es el medio para difundir el mensaje de esta investigación pues, a diferencia con otros medios de comunicación, la radio genera una situación comunicativa muy particular, en la que el locutor y el público se ven sin ser vistos, en la que se perciben espacios sin ser percibidos, en la que, sobre la nada, se crean mares, ríos, montañas, animales, rostros, sonrisas, tristezas, genera constantemente imágenes mentales, activando la imaginación del radioescucha sin límite.

---

<sup>8</sup> VIVALDI, Martín, *Géneros periodísticos*, Paraninfo, Madrid, 1973, p. 65.

<sup>9</sup> DEL RÍO, Reynaga, Julio, *Periodismo interpretativo: el reportaje*, Trillas, México, 1994, p.9.

Además, la radio, en comparación con la prensa o la televisión, es accesible, no hace falta disponer de grandes infraestructuras para emitir ni trasladar cámaras ni equipos de iluminación ni poner en marcha impresionantes rotativas. La radio, como muchas veces se ha dicho, es un medio ciego, pero también es, al mismo tiempo, un mundo creativo por sus cuatro elementos que componen su lenguaje radiofónico:

- ❖ La voz
- ❖ La música
- ❖ Los efectos sonoros y
- ❖ el silencio.

“d-veritas”, es el nombre de nuestro programa radiofónico cuyo objetivo es informar y orientar al radioescucha con radioreportajes de 30 minutos, éstos tratarán sobre diversos temas relacionados con los gastos derivados de la educación, infinito tópico de interés para gran parte de la audiencia. Por consiguiente, la presente investigación se lanzará en el programa piloto -emisión uno- con el título: *“Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de ofrecer a tus hijos una carrera universitaria: el seguro educativo”*.

El conglomerado del presente escrito comprende 4 capítulos, el primero: *La educación superior en México*, se expone el fenómeno de la demanda en las universidades públicas, se exhiben los costos de las universidades privadas y las anomalías que presentan algunas de “módicas cuotas”, también se expresa la importancia de ser un graduado universitario, desde el punto de vista de la población a través de sondeos.

El segundo, *¿Sin lugar en universidad pública? prevé que alcance para privada: el seguro educativo*, se describen los elementos del seguro educativo, para que sirva, cómo funciona y se presentan diversas señales de alerta que se deben considerar antes de contratar un seguro educativo.

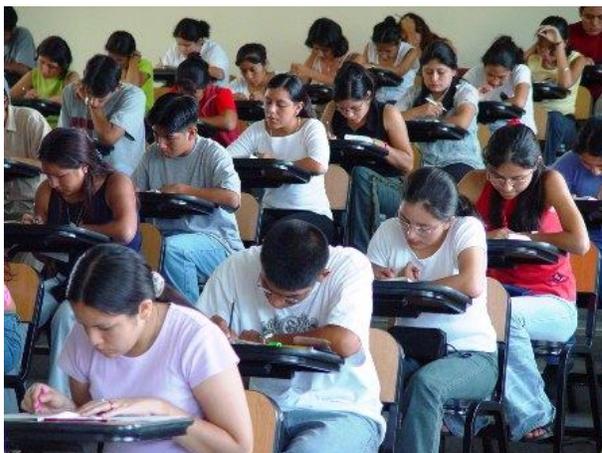
Para el capítulo tres, se expone el *Diseño del Radioreportaje*, en torno al programa “d-veritas”. En el cuarto apartado, se incluye el guión técnico: guión principal, rúbrica, cortinillas y cápsulas. Finalmente, tras las conclusiones y el glosario, se hallarán los anexos y fuentes de consulta.

El tema en cuestión tiene escasas menciones en referencias bibliográficas, por ello las fuentes humanas (entrevistas) y fuentes abiertas, como periódicos, revistas e internet, fueron el principal medio de abastecimiento de información.

*Hombre Prevenido, Vale Por Dos...*

# CÁPITULO 1.

## LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN MÉXICO



Fuente: <http://peruvision.blogspot.com/2008/03/del-examen-de-ingreso-la-histeria.html>

# **CAPÍTULO 1. LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN MÉXICO**

En este primer capítulo se destaca la excesiva demanda y oferta de las diversas instituciones para la educación superior, principalmente públicas; fenómeno que viene desarrollándose año con año. Se expone la dificultad que enfrentan miles de jóvenes cuando intentan incorporarse a estas instituciones, ya sea por los espacios no disponibles en las universidades públicas o por los altos costos de las instituciones privadas, tornándose como causales que generan la deserción a un nivel de educación superior.

## **1.1 Universidades públicas**

La Educación Superior Pública se compone de diversos subsistemas, que ofrece a los mexicanos distintas opciones de formación de acuerdo con sus intereses y objetivos profesionales. Las instituciones de educación superior ofrecen, además de las funciones de docencia, un amplio espectro de programas y proyectos de investigación: generación y aplicación innovadora del conocimiento y de extensión y difusión de la cultura.

En el Distrito Federal, tres de las instituciones más importantes y de mayor demanda son: la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) con 450 años de existencia, cambiando de nombre varias veces, las dos últimas: “Universidad Nacional de México”, cuya ley fue promulgada el 26 de mayo de 1910 y la de su nombre actual: “Universidad Nacional Autónoma de México”, promulgada el 9 de julio de 1929, como producto de una lucha general universitaria, para conquistar y ejercer su autonomía.

El Instituto Politécnico Nacional (IPN) creado en 1936, nació bajo la idea del ingeniero Juan de Dios Bátiz Paredes, el cual tenía la idea de integrar la educación técnica del país, iniciando con las antiguas escuelas técnicas que databan del siglo XIX y que se encontraban esparcidas, esta idea fue apoyada por el entonces presidente de México, el general Lázaro Cárdenas del Río, el cual ejerció su poder para integrar a las escuelas: Escuela Nacional de Comercio, la Escuela Industrial de Artes y Oficios y la Escuela de Medicina Homeopática, las cuales fungieron como primeras escuelas dentro del IPN, ahora conocidas como ESCA, la ESIME y la ENMH, a partir de estos movimientos el IPN se fundó en las antiguas tierras de la Ex Hacienda de Santo Tomás, ahora conocido como “El Casco”.<sup>10</sup>

Y la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) creada en 1975<sup>11</sup>, en los años setenta, las Instituciones Públicas de Educación Superior del área metropolitana de la Ciudad de México registraron agudos problemas en cuanto a su capacidad para incorporar a los estudiantes que solicitaban su ingreso a los estudios de nivel licenciatura. El presidente de la República, licenciado Luis Echeverría Álvarez solicitó a la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) un estudio sobre la demanda de educación de nivel medio superior y superior así como propuestas para su solución, para marzo de 1974 la nueva universidad contaba ya con un edificio para sus oficinas administrativas.<sup>12</sup>

Cada año estas instituciones abren sus puertas a miles de estudiantes para realizar el examen de admisión y que continúen con sus estudios de nivel superior, sin embargo, sólo unos cuantos pueden acceder a este nivel de estudios.

---

<sup>10</sup> IPN, Historia, disponible en: <http://ipn.netii.net/historia.html> [consultada el 16/07/2010].

<sup>11</sup> <http://www.xoc.uam.mx/pronalsa/uamx.htm> [consultada el 16/07/2010].

<sup>12</sup> <http://www.archivohistorico.uam.mx/hyv-94/HyVHtml/hyv00001.html> [consultada el 16/07/2010].

En febrero de 2009 se presentaron al examen para ingresar al nivel licenciatura de la UNAM, 112 mil 107 aspirantes, de los cuales sólo fueron aceptados 9 mil 290, es decir, más de 105,386 estudiantes que hicieron su examen en el primer concurso de selección no fueron aceptados<sup>13</sup>. En el 2010, noventa y un por ciento de los jóvenes que participaron en el examen para ingresar no obtuvieron lugar en alguna de las 85 licenciaturas que imparte esa casa de estudios.

El rector José Narro Robles informó que de los 115 mil 736 estudiantes que en febrero presentaron el primer examen de ingreso a la enseñanza superior, sólo 10 mil 350 (8.9 por ciento) fueron seleccionados, a la vez que reconoció que la UNAM llegó al tope y no puede ofrecer más espacios, porque ya no tiene capacidad. Al término de la sesión ordinaria del Consejo Universitario, el rector subrayó que por más esfuerzo que haga la UNAM, los espacios nunca van a ser suficientes para la demanda no satisfecha que a nivel nacional existe.<sup>14</sup>

Al dar un paseo a través del tiempo, notamos que la falta de lugares en las escuelas públicas ya es un problema recurrente: “Sin un lugar, 48 mil 890 jóvenes que pretendían ingresar al Politécnico Nacional”, encabezado del 21 de julio del 2008 en el Periódico *La Jornada*. Datos revelan que 48 mil 890 aspirantes a la educación superior en el Instituto Politécnico Nacional tampoco obtendrán un espacio. En suma, son casi 200 mil jóvenes, entre los solicitantes de la UNAM y el Poli, los que quedarán fuera del sistema educativo si no tienen otra opción.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> RODRÍGUEZ, Ruth, “UNAM rechaza a más de 100 mil aspirantes”, disponible en: [www.eluniversal.com.mx/notas/671244.html](http://www.eluniversal.com.mx/notas/671244.html) [consultada el 14/mayo/2010].

<sup>14</sup> OLIVARES, Emir, “Rechazados, 91 por ciento de los aspirantes a ingresar a la UNAM”, en: *La Jornada*, 8/04/2010, p. 38.

<sup>15</sup> AVILÉS, Karina, “Quedan fuera de la UNAM Y el Poli más de 91% de estudiantes”, disponible en: [www.jornada.unam.mx/2008/07/21/index.php?section=sociedad&article=045n1soc](http://www.jornada.unam.mx/2008/07/21/index.php?section=sociedad&article=045n1soc) [consultada el 14/05/2010].

La Universidad Autónoma Metropolitana ofrece dos procesos de selección al año: el primero se realiza aproximadamente en febrero-marzo, para ingresar en primavera (mayo) u otoño (septiembre). El segundo proceso, es para iniciar clases en otoño (septiembre). Los aspirantes seleccionados son aquellos que obtienen la mayor calificación conforme a lo establecido en sus convocatorias, que cumplen con los criterios mínimos de desempeño determinados por la Universidad Autónoma Metropolitana y en función del cupo disponible para cada carrera.

El rector general de la UAM, Enrique Fernández Fassnacht, auguró demandas importantes de aspirantes a esta casa de estudios tras el rechazo de 91 por ciento de jóvenes que realizaron su examen de ingreso a la Universidad Nacional Autónoma de México y no fueron admitidos. Sostuvo que la Autónoma Metropolitana puede absorber a algunos de los estudiantes rechazados de la UNAM, pero sólo en carreras de baja demanda.

El rector subrayó que el problema a resolver en cuanto a la capacidad de las universidades es que la demanda está concentrada en las mismas carreras Administración, Derecho, Computación o Psicología– mientras que el interés por otras, como Biología, Ciencias o Bioquímica es mínimo. Fernández Fassnacht agregó que la demanda de estudiantes se tiene que adaptar a la oferta universitaria y no al revés.

Veo muy difícil que la política de desarrollo de una universidad sea crecer, crecer y crecer en esas áreas y dejar las otras chiquitas y desprotegidas por los recursos que las otras absorben. Ahí el país necesita repensar esas cosas. Un joven tiene derecho a estudiar lo que crea conveniente, lo que le guste, pero no tiene derecho a creer que las universidades se acomoden para que se cumplan esos deseos.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> NORANDI, Mariana, “Habrà alta demanda de aspirantes a ingresar a la UAM, señala el rector”, en: *La Jornada*, 16/04/2010, p. 36.

Ante esta situación, el rector propuso desarrollar ideas novedosas que aporten soluciones a las limitaciones en la capacidad de las universidades frente a la demanda estudiantil. Como se observa en las cifras anteriores, es un fenómeno el elevado número de aspirantes sin lugar en las universidades públicas y aparentemente va en aumento, sin embargo este fenómeno sólo es una de las dificultades que se deben considerar en la actual investigación.

¿A qué se debe la demanda para ingresar a las universidades públicas? Sin duda, una de las razones es porque dichas instituciones son gratuitas, aún así, estudiar en cuales que de las universidades públicas antes mencionadas llámese UNAM, UAM, IPN también requiere sus gastos tanto, que de acuerdo a cifras reveladas por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), en su Informe sobre la Educación Superior en América Latina y el Caribe 2000-2005, existen diferentes circunstancias que generan un abandono de la carrera, principalmente económicas.<sup>17</sup>

La necesidad de encontrar un empleo a más temprana edad y ayudar al sostenimiento de su familia, así como las escasas oportunidades para obtener una beca estudiantil, no sólo están provocando que se cree un "círculo de pobreza" entre los jóvenes universitarios de Latinoamérica y el Caribe, sino que también nazca una "capa social de frustrados profesionales" con sentimientos de "fracasados", "desertores" y "empleados de baja remuneración". En el *Informe sobre la educación superior en América Latina y el Caribe 2000-2005. La metamorfosis de la educación superior* de la Unesco, se afirma que la deserción escolar o la reprobación en las universidades está provocando afecciones en la salud física y mental de los jóvenes, pero sobre todo un elevado costo, ya que se estima que al año en América Latina y el Caribe se pierden entre 2 y 415 millones de dólares por país, producto del abandono de los estudios universitarios. Para el caso de México, la estimación del costo de los que abandonan sus estudios universitarios es de entre 141 y 415 millones de dólares, es decir, el presupuesto equivalente al que reciben estados como Colima o Tlaxcala en un año.

---

<sup>17</sup> Informe sobre la educación superior en América Latina y el Caribe 2000-2005. La metamorfosis de la educación superior, disponible en: [http://www.javeriana.edu.co/javeriana/vice\\_acad/boletin/documentos/InformeES20002005.pdf](http://www.javeriana.edu.co/javeriana/vice_acad/boletin/documentos/InformeES20002005.pdf) [consultada el 27/04/2010].

El documento advierte que el "gran desafío" en esta región del continente no es sólo incrementar la cobertura entre los jóvenes, sino también disminuir la "repetición y deserción" escolar en las universidades públicas y privadas. Bajo el título *Repitencia y deserción universitaria en América Latina*, coordinado por Luis Eduardo González Fiegehen, el estudio sobre el costo y factores del abandono escolar y la repetición de cursos para quienes reprueban asignaturas o grados completos de la universidad incluye los datos de 15 países latinoamericanos, luego de que la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco), así como el Instituto Internacional para la Educación Superior en América Latina y el Caribe (Iesalc) convocaron a especialistas de la región para hacer un balance de los principales desafíos de la educación superior en la zona. Las causas o factores que tienen "mayor peso" para que los jóvenes de Latinoamérica abandonen sus estudios de licenciatura se perciben en cuatro ámbitos: socioeconómicas, del propio sistema universitario, de orden académico y personales.

Para que un estudiante abandone una carrera universitaria se combinan aspectos como el lugar en donde reside, el nivel de ingresos, el nivel educativo de los padres de familia, la necesidad de trabajar para mantenerse o contribuir a los ingresos familiares y el propio ambiente familiar, incluso de violencia en el que se vive. Esta situación es la que afecta con mayor fuerza a los jóvenes de menores ingresos, por lo que el tema financiero y la eficiencia en el gasto se hace más crítico.<sup>18</sup>

¿Alguna vez has estimado cuánto dinero tendrías que invertir en la educación de los hijos, aún estudiando en una escuela pública? Algunas personas que viven en el interior de la República quizá desean que sus hijos vengán a estudiar al DF a cualquiera de las instituciones que se han mencionado. En éste caso se deberán considerar los viáticos que durante 4 o 5 años necesitará el universitario para cursar sus estudios, Por ejemplo:

- \$2,500 renta
- \$3,000 alimentos
- \$1,000 útiles, material
- \$600 transporte
- \$1,000 diversión

---

<sup>18</sup> MARTÍNEZ, Nurit, "Deserción universitaria causa frustración y pobreza: Unesco", disponible en: <http://www.eluniversal.com.mx/nacion/141267.html> [consultada el 27/04/2010]

Alrededor de \$8,000 al mes, lo que significa que para los 4 años de estudio necesitará cerca de \$400,000.

Quizá para una familia que radique en el área metropolitana se pueda ahorrar la renta y tal vez prorratear los gastos de alimentación, sin embargo, en transporte deberán incrementar el gasto; pensemos en un gasto de \$2,500 al mes durante 4 años son \$120,000 libres para hacer frente a ese compromiso.

A continuación se ejemplifica con la experiencia de un aspirante, lo expuesto a lo largo de estas páginas: Luis, logró ingresar al IPN, pero desertó al octavo semestre, no tuvo los recursos necesarios para continuar, Juan al tercer intento por ingresar a la universidad pública, se rindió y ahora está en busca de algún empleo, Marelí sufre la misma historia y nos cuenta lo siguiente:

La verdad fue algo horrible enterarte que no eres seleccionado, porque por decir en mi caso yo saque 9.6 de promedio tengo carrera técnica en hospitalidad turística considero un buen promedio para que por medio de tres horas te rechacen.

Mi percepción de las cosas es de que sinceramente el examen, no, bueno, para mí no califica mis concomimientos ni mis aptitudes ni actitudes porque sé que puedo hacer más. Pues es impotencia, uno tiene otras ideas de quizá mejorar la situación, no sólo la propia, también la de las demás personas con proyectos y planes y que se derrumben así de fácil pues si está bastante feo.

Yo ya estuve intentando entrar a trabajar y si es muy difícil y luego entra a trabajar uno y le dan salario mínimo.<sup>19</sup>

Lo anterior puede sonar muy trágico para quienes hemos tenido la fortuna de cumplir nuestro objetivo de concluir nuestros estudios universitarios; ya sea por obtener el mayor número de aciertos en el examen de admisión y un lugar estas instituciones, por el esfuerzo de nuestros padres, que con sacrificios sacaron adelante los gastos necesarios, por contar con moderada solvencia económica, etcétera, sin embargo, las dificultades antes mencionadas, son una realidad de muchas familias mexicanas.

---

<sup>19</sup> ROMERO, Marelí, "Joven rechazada", disponible en: <http://videos.aztecanoticias.com.mx/> [consultada el 28/07/2010].

## 1.2 Universidades Privadas

Durante todos los tiempos ha sido complicado para muchos jóvenes incorporarse a alguna institución pública de educación superior y al parecer el principal detonador es la incapacidad en las instituciones públicas para satisfacer la demanda de los jóvenes que desean ingresar a ellas, volviendo así más creciente la demanda de lugares educativos.

Ante esta situación los aspirantes sin lugar en estas universidades públicas y por el deseo de cada individuo de prepararse, optan por otras alternativas educativas, para ser, sólo *quienes tienen la posibilidad*, los principales clientes de las universidades privadas. Tan solo en el periodo de 1999 al 2000 las instituciones públicas pasaron del 80 al 70 por ciento de la oferta total de egresados, en beneficio del sector privado que en el año 2000 absorbió el 30 por ciento de esa oferta, en otras palabras el número de egresados de licenciatura y posgrado pasó de 29,833 a 80,279<sup>20</sup>, revelando así, que las instituciones particulares de educación superior (IPES) son actores cada vez más importantes dentro del sistema de educación superior nacional y son ya las instituciones líderes en algunas entidades y en algunas carreras.

La primera Universidad privada se fundó en 1935 con la creación de la *Universidad Autónoma de Guadalajara* (UAG). Después la de *Las Américas, La Femenina de México, El Tecnológico de Monterrey y la Iberoamericana* (1943).

---

<sup>20</sup> ANUIES, "Mercado laboral de profesionistas en México", diagnóstico (1990-2000), primera parte, disponible en:  
[http://books.google.com.mx/books?id=7jYe9FeeFblC&printsec=frontcover&dq=Mercado+laboral+d e+profesionistas+en+M%C3%A9xico:+Diagn%C3%B3stico,+1990-2000&source=bl&ots=9NGmi2RIOL&sig=kwj\\_rQKv3KLhgechwF4MeDYUvXA&hl=es&ei=J\\_L3TNP gH9DOs wbW29HZCA&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=4&ved=0CC8Q6AEwAw#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=7jYe9FeeFblC&printsec=frontcover&dq=Mercado+laboral+d e+profesionistas+en+M%C3%A9xico:+Diagn%C3%B3stico,+1990-2000&source=bl&ots=9NGmi2RIOL&sig=kwj_rQKv3KLhgechwF4MeDYUvXA&hl=es&ei=J_L3TNP gH9DOs wbW29HZCA&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=4&ved=0CC8Q6AEwAw#v=onepage&q&f=false) [consultada el 15/mayo/2010].

*La Motolinía* (1944), *La del Valle de México* (1960), *La Salle* (1962) y *La Anáhuac* (1963).<sup>21</sup> Actualmente muchas de éstas han creado una extensa red de Campus en diferentes Entidades del país, quizá la más extendida es el Tecnológico de Monterrey (con 32 Campus Universitarios).

En el periodo de 1935-1959 se crean las primeras 7 instituciones particulares de educación superior en México, en las cuales se constituyen y establecen los primeros modelos académicos y organizativos que darían sustento a este sector educativo.<sup>22</sup>

### Instituciones de educación superior creadas en el periodo 1935-1959

Año	Institución	Ciudad	Estado
1935	Universidad Autónoma de Guadalajara	Guadalajara	Jalisco
1940	Universidad de Las Américas	México D.F.	
1943	Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey	Monterrey	Nuevo León
1946	Instituto Tecnológico Autónomo de México	México D.F.	
1947	Universidad de Las Américas-Puebla	Cholula	Puebla
1954	Universidad Iberoamericana	México D.F.	
1957	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente	Guadalajara	Jalisco

<sup>21</sup> MURILLO AGUILAR, Héctor, "La Educación Superior Pública y Privada en México y Baja California Sur", disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2004/hma-educ.htm> [consultada el 15/mayo/2010].

<sup>22</sup> VÁZQUEZ, Lázaro, "La educación superior pública y privada en Puebla", disponible en: [http://www.peu.buap.mx/Lazaro/Evolucionde\\_la\\_educ\\_privada.htm](http://www.peu.buap.mx/Lazaro/Evolucionde_la_educ_privada.htm) [consultada el 18/mayo/2010].

La Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) pronostica que dentro de poco uno de cada dos graduados de programas superiores a la licenciatura provendrán de instituciones privadas, asimismo la mayor presencia del sector privado se expresa también a través del crecimiento que tuvo el número de instituciones que lo forman, pues en 1991 existían sólo 218 establecimientos particulares y para el año 2000 ya sumaban 737 unidades.<sup>23</sup>

Actualmente existen más de 2 mil 600 universidades particulares en México, cada una de ellas se distingue por diferentes características que te orillan a elegir las, por ejemplo:

- los costos de las colegiaturas,
- que tan populares sean para los jóvenes,
- la oferta educativa,
- horarios,
- sus instalaciones,
- experiencia como institución,
- calidad educativa

Innumerables características las definen, sin embargo, como en todo, uno de las principales factores que el cliente considera para elegirla, sin duda, es el costo, aunque en ocasiones “lo barato, sale caro”. Cuando los estudiantes no tienen la posibilidad económica de ingresar a las instituciones particulares de elite, recurren a escuelas que difícilmente cuentan con los recursos humanos y materiales para preparar verdaderos profesionales.

---

<sup>23</sup> ROBLES, DE LA ROSA, Leticia, “Universidades particulares ganan terreno”, disponible en: [www.cronica.com.mx/nota.php?idc=84441](http://www.cronica.com.mx/nota.php?idc=84441) [consultada el 14/05/2010].

Por tanto, es importante señalar que de las 2 mil 600 universidades particulares que mencionamos, solo 80 comprobaron su calidad ante la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES), y apenas 903 obtuvieron el reconocimiento de validez oficial otorgado por la Secretaría de Educación Pública (SEP).<sup>24</sup>

¿Universidades “patito”? Es lo que en la actualidad escuchamos y enseguida nos remontamos a nula o poca calidad, en términos más formales podríamos referirnos como “patito” a las instituciones no públicas o no registradas en la SEP, es decir, que no acreditan su calidad académica.

Las instituciones particulares de educación superior no requieren de autorización previa por parte de autoridad educativa para operar, sin embargo, si lo solicitan, pueden obtener el *Reconocimiento de validez oficial de estudios (RVOE)* para los planes y programas que deseen impartir. Este trámite se realiza ante la Secretaría de Educación Pública o ante las secretarías de educación de los estados.

Para obtener el RVOE, la Ley General de Educación señala que el particular debe cumplir con tres requerimientos genéricos: personal académico que satisfaga los requisitos establecidos por la autoridad educativa, planes y programas de estudio que la autoridad considere procedentes, así como instalaciones que cumplan con las condiciones higiénicas, de seguridad y pedagógicas.

Si no obtienen el RVOE para sus planes, la escuela particular no podrá otorgar el título ni la cédula profesional correspondientes cuando sus alumnos concluyan sus estudios, por lo que éstos no serán válidos oficialmente; en ese caso, las instituciones sólo expedirán diplomas sin reconocimiento de alguna autoridad educativa.

---

<sup>24</sup> AGUILAR, JOSÉ ARMANDO, “¿Educación o negocio? Más universidades patito”, disponible en: [www.profeco.gob.mx/revista/publicaciones/adelantos\\_07/2835%20universidadesOKMM.pdf](http://www.profeco.gob.mx/revista/publicaciones/adelantos_07/2835%20universidadesOKMM.pdf) [consultada el 14/05/2010].

Asimismo el Comité para la Acreditación de la Educación Superior (Copaes), está integrado por grupos académicos de expertos, los cuales evalúan las diferentes áreas y carreras que se ofrecen en la educación pública y privada del país.

Previo a la acreditación que ofrece el Copaes tras una revisión minuciosa de los planes de estudio, las instituciones públicas son sometidas a los Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior (CIEES), los cuales diagnostican qué carreras cuentan con los requisitos suficientes para ser aspirantes al aval como programas de alta calidad.<sup>25</sup>

Según el acuerdo numero 279 de la SEP, en el que se establecen los trámites y procedimientos relacionados con el reconocimiento de validez oficial de estudios de tipo superior, las instituciones donde se imparte enseñanza a ese nivel deben omitir utilizar el término de universidad, a menos que ofrezcan por lo menos cinco planes de estudios de licenciatura posgrado, en tres distintas áreas del conocimiento, una de las cuales deber ser del área de humanidades.

Bueno y barato es lo que cada año miles y miles de estudiantes buscan en las universidades privadas, sin embargo, como observamos, a veces lo más barato sale más caro, aunque la realidad es que patito o no , “privada” ya significa sacrificio del gasto familiar para cubrir los cuotas que indiscutiblemente se deberán pagar. ¿Pero, y cuánto cuesta estudiar en las universidades privadas?

Un desglose de instituciones de educación superior y sus costos por segmentos de mercado, se muestra en los siguientes cuadros:

---

<sup>25</sup> RENDÓN SOLARES, Gilberto, “Sólo existen 21 universidades privadas con calidad avalada”, *La Crónica de Hoy*, disponible en: [www.cronica.com.mx/nota.php?idc=141177](http://www.cronica.com.mx/nota.php?idc=141177) [consultada el 16/05/2010].

Cuadro 1 clase alta

Universidad	Tiempo	Turno	Costo Colegiatura	Costo Total Lic. Completa
<b>TEC DE MONTERREY (ITESM)</b>	4 años 1 sem.	Mat o Vesp	\$14,305.00 (5 pagos mensuales)	<b>\$667,422.00</b>
<b>ITAM</b>	4 años	Mat o Vesp	\$ 61,800.00 (semestral)	<b>\$556,200.00</b>
<b>UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA</b>	4 años	Mat o Vesp	\$88,210.00 (semestral)	<b>\$705,680.00</b>

Los datos presentados fueron recabados directamente de cada institución vía internet o telefónica.  
(El costo puede variar dependiendo de la licenciatura)

Cuadro 2 clase media alta

Universidad	Tiempo	Turno	Costo Colegiatura	Costo Total Lic. Completa
<b>EBC</b>	4 años	Matutino	\$ 6,600.00	<b>\$ 316,800.00</b>
<b>UVM</b>	4 años	Matutino	\$ 7,025.00	<b>\$ 303,800.00</b>
<b>Universidad de las Americas</b>	3 años	Matutino	\$ 6,601.00	<b>\$ 203,342.00</b>

Los datos presentados fueron recabados directamente de cada institución vía internet o telefónica.  
(El costo puede variar dependiendo de la licenciatura)

Cuadro 3 clase media baja

Universidad	Tiempo	Turno	Costo Colegiatura	Costo total Anual	Costo Total Lic. Completa
<b>UNITEC</b>	3 años Cuatrimestral	Matutino o Vespertino	\$ 3,990.00	\$ 49,080.00	\$ 147,240.00
<b>Universidad ICEL</b>	3 años Cuatrimestral	Matutino o Sabatino	\$ 1,680.00	\$ 26,815.00	\$ 84,445.00
<b>UNIMEX</b>	3 años 4 meses cuatrimestral	Matutino	\$ 1,770.00	\$ 34,650.00	\$ 115,500.00
<b>Insurgentes</b>	3 años Cuatrimestral	Matutino	\$ 1,680.00	\$ 28,035.00	\$ 84,105.00
<b>CNCI</b>	3 años Cuatrimestral	Matutino	\$ 1,998.00	\$ 27,960.00	\$ 83,880.00
<b>UNILA</b>	2 años 4 meses Cuatrimestral	Matutino	\$ 1,825.00	\$ 26,400.00	\$ 61,600.00
<b>Universidad de las 3 culturas</b>	3 años Cuatrimestral	Matutino	\$ 1,290.00	\$ 18,330.00	\$ 54,990.00
<b>Universidad Grupo Sol</b>	3 años Semestral	Matutino	\$ 1,330.00	\$ 18,700.00	\$ 56,100.00

Los datos presentados fueron recabados directamente de cada institución vía internet o telefónica.  
(El costo puede variar dependiendo de la licenciatura)

Como en todo, dentro de este sistema educativo también existen las “baratas”, “ni tan caras, ni tan baratas” y claro, las “caras”. Las de menor costo, como ya lo vimos, a veces no tienen la calidad educativa necesaria para formar profesionales de excelencia. Las accesibles (ni caras ni baratas) puede que tengan calidad puede que no y las muy caras conocidas también como las universidades de “élite” son solo para quienes cuentan con buena solvencia económica o un buen “guardadito”.

Cabe destacar que algunas carreras universitarias son más costosas que otras dependiendo de la institución que la imparta, por ejemplo medicina, seguidas por derecho en algunas instituciones educativas, por tanto, el análisis de esta información permite destacar que realizar estudios universitarios en alguna universidad privada significa una inversión que va desde \$56,100.00 hasta más de \$667,422.00 en un periodo de 4 a 5 años (sólo por concepto de colegiaturas).

### **1.3 La importancia de ser un graduado universitario**

Ricardo terminó sus estudios de educación media superior en bachilleres, no tiene pase automático, él quiere ser abogado por lo que hace su examen de admisión para ingresar a la UNAM (muy saturada por cierto) y en la UAM, instituciones públicas donde se ofrece este plan de estudios en el distrito federal. Como hay, supongamos, seis mil solicitantes y únicamente 600 espacios disponibles Ricardo tiene sólo una probabilidad del 10% de ser aceptado y tal vez, aunque haga un buen examen de admisión queda fuera, no alcanzó cupo. Sabe que existe el ITAM, el TEC o la Ibero y que además imparten Derecho, pero su familia no tiene dinero para pagar las altas cuotas que cobran, “o le busca, o se queda sin estudiar, no hay más”.

Ante esta necesidad un sector de empresarios abren, en una antigua casa casi en ruinas de la avenida 8 -o hasta construyen instalaciones (medio buenas) y poco parecidos a una verdadera universidad y ofrece la carrera de Derecho con "módicas" o menores cuotas. La familia de Ricardo decide sacrificar una parte importante del gasto familiar para cubrir los costos, e inscriben al muchacho, aunque sea en una "universidad" al lado de la entrada de una estación del Metro con sólo 5 aulas, con la ilusión de que pueda estudiar. ¿Por qué tanto sacrificio? ¿Para qué estudiar?

Generalmente para una persona es como la realización de una meta propia, pero creo, es como para darnos un poco de estatus, que va ligado con la familia, porque para tus familiares el hecho de contar con una persona profesionalista es símbolo de conocimiento de una persona disciplinada que por mucho tiempo fue constante y además tuvo la aprobación de los "maestros" quienes son especialistas. Dentro de la sociedad todos esos factores intervienen; estatus, conocimiento, disciplina, todos esos elementos son "virtudes" humanas, las cuales, tienden a ser bueno=beneficioso.<sup>26</sup>

Las universidades han asumido, además de su rol histórico, *la formación de profesionales de alta calidad*, asumiendo grandes compromisos en el mundo desarrollado y convirtiéndose en una condición para la movilidad social. En algunos casos, aparecen problemas en una gran parte de los individuos procedentes de círculos sociales menos favorecidos que no logran un nivel superior, ya que al no dominar un capital cultural semejante al de los jóvenes que acceden usualmente a la universidad, no logran los mismos niveles de desempeño, y por lo tanto, no logran tener posteriormente el mismo nivel de competitividad por los puestos de trabajo.

Actualmente todo es muy competitivo, todos los chavos quieren destacar y cada vez se van preparando mejor, una carrera universitaria te abrirá un poco más las puertas para tener un desarrollo profesional y satisfacciones personales que te llevaran a tener tanto un patrimonio como un bienestar social.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> SOLÍS RIVERA, Iván, sondeo realizado por Yazmín Alba, Colonia Tizapán San Ángel, México, D.F., 19/05/2010.

<sup>27</sup> GALAVIZ JÚAREZ, Gustavo, sondeo realizado por Yazmín Alba, Colonia Tizapán San Ángel, México, D.F., 15/05/2010.

Justamente en los años sesenta, se consideró que una expansión sustancial de la educación superior sería necesaria para estimular el crecimiento económico y que esfuerzos para reducir las desigualdades en las oportunidades educativas serían instrumentales tanto para proveer la oferta necesaria a la economía, *como para establecer una sociedad moderna y democrática.*

Se ha considerado a la educación como la solución a muchos de los problemas sociales como la productividad, la desigualdad, el crecimiento económico, la salud, la sobre población, la participación política, la reducción de la criminalidad entre otros más, asimismo, la educación puede contribuir a una mayor productividad, si existen las oportunidades laborales para los trabajadores más productivos.

Por cuestiones sociales te ven de una manera diferente, tienes una aceptación mayor en el aspecto laboral, de alguna manera te da el nivel de que puedas solicitar un trabajo mejor remunerado, te da la oportunidad de que tengas un crecimiento mayor y esto te va ayudando para que puedas ir abriendo un camino hacia una trayectoria de manera personal obviamente en el área en la que quieras desarrollar.<sup>28</sup>

Algo que siempre trasciende de manera clara es que los entrantes al mercado laboral con estudios universitarios *desplazan* a los trabajadores con menores niveles de educación. Podríamos estandarizar las diferencias de género, edad, horas trabajadas, sector económico y nivel educativo, confirmando que las diferencias salariales se habrían acrecentado a favor de los profesionistas, lo que constituye una explicación de porqué la creciente demanda social de los jóvenes para estudiar carreras universitarias.

La importancia de tener estudios universitarios radica en que puedes tener un mejor desarrollo profesional y por ende puedes acceder a un mejor nivel económico, obviamente podemos ver que por ejemplo un técnico no gana lo mismo que una persona con estudios profesionales y un título.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> LUNA TENORIO, Carlos, sondeo realizado por Yazmín Alba, Colonia Tizapán San Ángel, México, D.F., 15/05/2010.

<sup>29</sup> PARRA HERNÁNDEZ, Mónica, sondeo realizado por Yazmín Alba, Colonia Tizapán San Ángel, México, D.F., 15/05/2010.

En un contexto global, puede afirmarse que la educación superior seguirá siendo objeto de una demanda social creciente, ya que un título de una institución de educación superior reduce el riesgo de desempleo en la mayoría de los países y permite acceder a mejores niveles salariales. Asimismo contar con un nivel superior atiende la necesidad de que los jóvenes tomen plena consciencia de los problemas culturales, ambientales y sociales que existen en el país.

Por tanto, la tendencia actual en la educación superior a escala mundial va a favor de programas orientados al desarrollo integral de los estudiantes proporcionándoles las bases necesarias para su desarrollo individual y los conocimientos, habilidades y actitudes que les permita enfrentar sus aprendizajes futuros, al ritmo de la evolución de la ciencia, la técnica y la cultura.

La sociedad necesita gente bien preparada para poder enfrentar los retos que tiene, tanto a nivel individual como colectivo y como nación, una sociedad bien preparada con educación puede afrontar mejor toda su problemática, desde el punto de vista económico, de seguridad pública, incluso hasta de valores morales.<sup>30</sup>

Nos encontramos en la era en que el conocimiento es el principal instrumento de la competitividad y la fuente real que determina las posibilidades de desarrollo y de poder en el concierto de las mismas, entonces, es fácil afirmar que las universidades fueron creadas con el único propósito de generar al trabajador intelectual, técnico o profesional, capaz de resolver los problemas que bloquean la evolución y superación de su entorno social.

La pobreza y la ignorancia son nuestros peores enemigos, y a nosotros nos toca resolver el problema de la ignorancia. Yo soy en estos instantes, más que nuevo rector que sucede a los anteriores, un delegado de la revolución que no viene a buscar refugio para meditar en el ambiente tranquilo de las aulas, sino a invitarlos a que salgáis con él a la lucha, a que compartáis con nosotros las responsabilidades y los esfuerzos. En estos momentos yo no vengo a trabajar por la universidad, sino a pedir a la universidad que trabaje por el pueblo, José Vasconcelos.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> SAAD URIBE, Guillermo, sondeo realizado por Yazmín Alba, Colonia Tizapán San Ángel, México, D.F., 15/05/2010.

<sup>31</sup> DIETERICH Heinz, *Nueva guía para la investigación científica*, Editorial Planeta Mexicana, México, D.F., 1996, p.11.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), las misiones y funciones de la educación superior son:<sup>32</sup>

Artículo 1. La misión de educar, formar y realizar investigaciones

Reafirmamos la necesidad de preservar, reforzar y fomentar aún más las misiones y valores fundamentales de la educación superior, en particular la misión de contribuir al desarrollo sostenible y el mejoramiento del conjunto de la sociedad, a saber:

a) Formar diplomados altamente cualificados y ciudadanos responsables, capaces de atender a las necesidades de todos los aspectos de la actividad humana, ofreciéndoles cualificaciones que estén a la altura de los tiempos modernos, comprendida la capacitación profesional, en las que se combinen los conocimientos teóricos y prácticos de alto nivel mediante cursos y programas que estén constantemente adaptados a las necesidades presentes y futuras de la sociedad.

b) Constituir un espacio abierto para la formación superior que propicie el aprendizaje permanente, brindando una óptima gama de opciones y la posibilidad de entrar y salir fácilmente del sistema, así como oportunidades de realización individual y movilidad social con el fin de formar ciudadanos que participen activamente en la sociedad y estén abiertos al mundo, y para promover el fortalecimiento de las capacidades endógenas y la consolidación en un marco de justicia de los derechos humanos, el desarrollo sostenible la democracia y la paz.

c) Promover, generar y difundir conocimientos por medio de la investigación y, como parte de los servicios que ha de prestar a la comunidad, proporcionar las competencias técnicas adecuadas para contribuir al desarrollo cultural, social y económico de las sociedades, fomentando y desarrollando la investigación

---

<sup>32</sup> UNESCO, “Declaración Mundial sobre la Educación Superior en el siglo XXI: Visión Y Acción”, disponible en: [http://www.unesco.org/education/educprog/wche/declaration\\_spa.htm](http://www.unesco.org/education/educprog/wche/declaration_spa.htm) [consultada el 17/05/2010].

científica y tecnológica a la par que la investigación en el campo de las ciencias sociales, las humanidades y las artes creativas.

d) Contribuir a comprender, interpretar, preservar, reforzar, fomentar y difundir las culturas nacionales y regionales, internacionales e históricas, en un contexto de pluralismo y diversidad cultural.

e) Contribuir a proteger y consolidar los valores de la sociedad, velando por inculcar en los jóvenes los valores en que reposa la ciudadanía democrática y proporcionando perspectivas críticas y objetivas a fin de propiciar el debate sobre las opciones estratégicas y el fortalecimiento de enfoques humanistas.

f) Contribuir al desarrollo y la mejora de la educación en todos los niveles, en particular mediante la capacitación del personal docente.

## Artículo 2. Función ética, autonomía, responsabilidad y prospectiva

De conformidad con la Recomendación relativa a la condición del personal docente de la enseñanza superior aprobada por la Conferencia General de la UNESCO en noviembre de 1997, los establecimientos de enseñanza superior, el personal y los estudiantes universitarios deberán:

a) Preservar y desarrollar sus funciones fundamentales, sometiendo todas sus actividades a las exigencias de la ética y del rigor científico e intelectual.

b) Poder opinar sobre los problemas éticos, culturales y sociales, con total autonomía y plena responsabilidad, por estar provistos de una especie de autoridad intelectual que la sociedad necesita para ayudarla a reflexionar, comprender y actuar.

c) Reforzar sus funciones críticas y progresistas mediante un análisis constante de las nuevas tendencias sociales, económicas, culturales y políticas, desempeñando de esa manera funciones de centro de previsión, alerta y prevención.

d) Utilizar su capacidad intelectual y prestigio moral para defender y difundir activamente valores universalmente aceptados, y en particular la paz, la justicia, la libertad, la igualdad y la solidaridad, tal y como han quedado consagrados en la Constitución de la UNESCO.

e) Disfrutar plenamente de su libertad académica y autonomía, concebidas como un conjunto de derechos y obligaciones siendo al mismo tiempo plenamente responsables para con la sociedad y rindiéndole cuentas;

f) Aportar su contribución a la definición y tratamiento de los problemas que afectan al bienestar de las comunidades, las naciones y la sociedad mundial.

Finalmente la exigencia de contar con una educación de mayor calidad es una demanda de la sociedad actual, un imperativo del exigente mundo en que estamos inmersos, el cual ha creado la urgente necesidad de que el trabajo del hombre sea mucho más eficiente, para lo cual se requiere de mayor preparación.

Las Instituciones de Educación Superior y, en especial las universidades, desempeñan un rol de suma importancia en la formación de recursos humanos del más alto nivel y en la creación, desarrollo, transferencia y adaptación de tecnología para responder adecuadamente a los requerimientos de la sociedad moderna para el desarrollo nacional.

Se espera también, que la educación superior produzca egresados que puedan no sólo obtener mejores empleos, sino también, generar empresarios y creadores de más empleos eficaces, cumpliendo metas y objetivos perfectamente trazados en pro de convertirnos en una mejor sociedad.

## CAPÍTULO 2.

### ¿SIN LUGAR EN UNIVERSIDAD PÚBLICA? PREVÉ QUE ALCANCE PARA PRIVADA: EL SEGURO EDUCATIVO



## **CAPÍTULO 2. ¿SIN LUGAR EN UNIVERSIDAD PÚBLICA? PREVÉ QUE ALCANCE PARA PRIVADA: EL SEGURO EDUCATIVO**

En este segundo capítulo se aborda qué es seguro educativo, como un instrumento o alternativa de ahorro para prevenir los gastos y eventualidades derivadas de la educación de los hijos tales que se trataron en el capítulo 1.

Se explica cómo funciona este instrumento y de qué manera debe cumplir su finalidad de formar un ahorro para cubrir los gastos educativos requeridos para cursar una carrera universitaria. Ahorro e inversión son dos términos que engloban el seguro educativo por lo cual se muestra la relación que existe entre uno y otro y la forma en que intervienen para cumplir la meta de prevención.

Estos planes se ofrecen por instituciones financieras denominadas aseguradoras y se contratan a través de agentes de seguros quienes describen su funcionamiento, características y costos con base en los requerimientos del interesado, por lo cual uno de los apartados será dedicado a los agentes de seguros y las aseguradoras como principales proveedores de esta información referente a los seguros educativos, asimismo se mostrara su responsabilidad en torno al tema.

## 2.1 En qué consiste el seguro educativo

Como se mencionó en el capítulo anterior existen diferentes circunstancias que provocan una deserción de estudiantes de nivel licenciatura, según el II Censo de Población y Vivienda 2005 del INEGI, en México la población con estudios superiores y de posgrado representa el porcentaje más bajo, es decir el 13.6% con respecto a la población que cuenta con otro grado de educación, ya sea primaria con el 17.7%, secundaria con el 26.0% o media superior con el 18.5%.<sup>33</sup>

Los niños que nazcan en este año llegarán a la mayoría de edad en 2028: justo en el declive del bono poblacional. A partir de 2030, disminuirá paulatinamente el porcentaje de mexicanos menores de 20 años. De acuerdo con esos datos del Consejo Nacional de Población (Conapo) el bono poblacional, de aprovecharse, implicará beneficios inigualables: de 2000 a 2030 la población dependiente (niños y ancianos) constituirá 45 de cada 100 habitantes. Es decir, la mayoría será apta para producir en lo económico.

Pero esto implicará también una mayor presión entre la capa más gruesa de la población: luchar por más sitios en las escuelas, por fuentes de empleo, casas... abrirse paso será arduo.

La demanda por espacios educativos es constante. José Narro, rector de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), citaba en una conferencia acerca de la desigualdad educativa en el país: en el ciclo escolar 2008-2009, las instituciones de educación superior sumaron 2.8 millones de alumnos. Las públicas cubrieron 67 por ciento de esa matrícula, mientras las privadas cubrieron el resto. Hoy, sólo uno de cada cuatro jóvenes en edad universitaria tiene lugar en ese nivel. "Ingresan 100 estudiantes a la primaria, ¿y cuántos egresan y cuántos se titulan en nuestro sistema de educación? En el trayecto perdemos a 9 de cada 10. Bueno, creo que no es lo que queremos y no es lo que se merecen las próximas generaciones", comentó Narro en la ceremonia del 50 aniversario de la Academia Mexicana de Ciencias, el año pasado.

Lo dicho: a medida que haya más jóvenes en edad universitaria, crecerá la demanda educativa. La competencia se medirá a codazos.<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> Brújula de compra de Profeco, "Seguros educativos: un plan de ahorro con un fin específico", disponible en:

[http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj\\_2008/bol91\\_seguros%20educativos.asp](http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2008/bol91_seguros%20educativos.asp) [consultada el 14/06/2010].

<sup>34</sup> RAMO, Mildred, "Profesionista desde la cuna", disponible en:

[http://www.condusef.gob.mx/Revista/PDF-s/2010/121/f\\_joven\\_121.pdf](http://www.condusef.gob.mx/Revista/PDF-s/2010/121/f_joven_121.pdf) [consultada el 14/05/2010].

Ante este panorama y dado que para los padres de familia una de sus principales preocupaciones u objetivos que les surge al convertirse en padres es heredarle a sus hijos un gran legado, como son los estudios, sin lugar a duda ellos buscan la forma de que esto se cumpla y una herramienta que puede ser útil y permita que esa premisa se haga realidad son los seguros educativos.

Los seguros educativos funcionan como cualquier seguro de vida con un fondo de ahorro, los cuales, como todos los productos de seguros, deben estar registrados ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) de acuerdo con el art. 36 B de la Ley General de Sociedades Mutualistas y de Seguros, comenta Eduardo Iturriaga, Director General Jurídico de la CNSF.<sup>35</sup>

**Artículo 36-B.-** Los contratos de seguros en que se formalicen las operaciones de seguros que se ofrezcan al público en general como contratos de adhesión, entendidos como tales aquellos elaborados unilateralmente en formatos, por una institución de seguros y en los que se establezcan los términos y condiciones aplicables a la contratación de un seguro así como los modelos de cláusulas elaborados para ser incorporados mediante endosos adicionales a esos contratos, deberán ser registrados ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas en los términos previstos en el artículo 36-D de esta Ley. Los referidos contratos de adhesión deberán ser escritos en idioma español y con caracteres legibles a simple vista para una persona de visión normal.

La citada Comisión registrará los contratos señalados y, en su caso, los modelos de cláusulas adicionales independientes que cumplan los mismos requisitos, previo dictamen de que los mismos no contienen estipulaciones que se opongan a lo dispuesto por las disposiciones legales que les sean aplicables y que no establecen obligaciones o condiciones inequitativas o lesivas para contratantes, asegurados o beneficiarios de los seguros y otras operaciones a que se refieran.

El contrato o cláusula incorporada al mismo, celebrado por una institución de seguros sin contar con el registro de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas a que se refieren el presente artículo, así como el artículo 36-D de esta Ley, es anulable, pero la acción sólo podrá ser ejercida por el contratante, asegurado o beneficiario o por sus causahabientes, contra la institución de seguros y nunca por ésta contra aquéllos”.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> MORENO, Tania, “Guía para contratar un seguro educativo”, disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/mi-dinero/2010/01/12/guia-para-contratar-un-seguro-educativo> [consultada el 14/05/2010].

<sup>36</sup> Ley General De Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/138.pdf> [consultada el 25/05/2010].

Este tipo de seguros, como cualquier otro, se realiza entre un particular (persona) y una empresa que presta el servicio (aseguradora). Es importante destacar que la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) considera que el seguro educativo además de promover el ahorro, fomenta la cultura de la prevención y el seguro pues ésta herramienta tiene tres componentes:

- **Ahorro.** Son las aportaciones periódicas denominadas primas para alcanzar la suma asegurada conforme lo siguiente:<sup>37</sup>
  1. Guardar parte de mis ingresos para utilizarlos en el futuro.
  2. Saber que lo que ahorro hoy, me puede dar mejor calidad de vida mañana o ayudarme en una emergencia.

El ahorro debe entenderse como la diferencia entre el ingreso que recibimos y lo que gastamos pero muchas veces de manera equivocada, de manera fácil la gente entiende el ahorro como no gastar y como un sacrificio solamente. La verdad es que la finalidad del ahorro es prever condiciones para que tengas un mejor futuro para tu retiro, o para cuestiones de salud o para cuestión de desarrollo de tus hijos. En el ahorro lo que cuenta más es la disciplina, de ese ingreso que tenga cuánto va estar destinado al ahorro, si es importante que la gente recabe información de las opciones que existen para realizar el ahorro. A veces el ingreso no es muy amplio pero del ingreso que se tenga debemos tener cuidado y disciplina para ver como se puede crear ese diferencial por pequeño que sea para el ahorro. Lo primero es que tengas conocimiento de que de verdad hay esa necesidad de ahorrar, el gran problema es que la gente lo posterga, lo pospone, “voy a ahorrar pero después, cuando pueda” pasa el tiempo, no se trata de establecer metas idealizadas o sueños, algo muy concreto muy realista de que se puede hacer y trabajar en ese sentido.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> CONDUSEF, “Ahorrar es”, disponible en: [http://www.condusef.gob.mx/PDFs/mat\\_difusion/fly\\_Ahorra\\_es.pdf](http://www.condusef.gob.mx/PDFs/mat_difusion/fly_Ahorra_es.pdf) [consultada el 25/05/2010].

<sup>38</sup> CARRERA SANTACRUZ, Marco, “Ahorro”, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/media/SNEF/entrevistas/ahorro.html> [consultada el 25/05/2010].

- **Seguro.** Cubre el riesgo contra invalidez o fallecimiento de los padres o tutores, el cual podría afectar el cumplimiento de la meta.<sup>39</sup>

Si es importante que realmente la gente ahorre en instituciones formales porque de esa manera tiende a obtener mayores rendimientos por una parte y por la otra también ayuda a que la comunidad donde vive y trabaja tenga mayores ventajas. Hay gente que ahorra pero no en opciones formales como las tandas y ese tipo de opciones es algo que ha existido y funciona pero, no tiene las mismas ventajas que si estuviera en un esquema de ahorro formal.<sup>40</sup>

- **Inversión.** El ahorro acumulado crece con el tiempo para que no pierda su poder adquisitivo.<sup>41</sup>

Las aseguradoras brindan tres opciones de contratación: pesos, dólares y unidades de inversión (UDIS). Sin embargo, las últimas dos opciones representan la mejor alternativa para evitar que los recursos monetarios pierdan valor en el tiempo; los pesos se pagan y se cobran con base en la inflación; el pago en dólares debe obedecer al tipo de cambio vigente.

Otra de las ventajas es que tu dinero se actualiza, los planes los puedes contratar en udis en pesos que se inflacionan o en dólares a final de cuentas los udis y los pesos que se inflacionan tienen la finalidad de mantener el poder adquisitivo de tu dinero a lo mejor estamos platicando de 100 mil pesos pero de 10 años quizá esos 100 mil pesos signifiquen 50 mil, la idea es que con los 100 mil pesos con los que te compras hoy algo dentro de 10 años tengas una cantidad para que te compres eso algo igual, no se si te acuerdes del comercial de las naranjas cuando salieron las udis que una naranja era un udi porque se supone que eso era lo que valía después ya de 18 años que lleva hoy a lo mejor esa naranja ya no vale el peso que valía hace 18 años hoy ya vale 4 pesos pero se te va a pagar a 4 pesos cada udi que hayas comprado hoy , a lo mejor dentro de 15 años ya no van a ser 4 pesos, van a ser 8 entonces tu conviertes el

---

<sup>39</sup> [http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/mat\\_difusion/fly\\_Ahorra\\_es.pdf](http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/mat_difusion/fly_Ahorra_es.pdf) [consultada el 25/05/2010].

<sup>40</sup> CARRERA SANTACRUZ, "Ahorro", disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/media/SNEF/entrevistas/ahorro.html> [consultada el 25/05/2010].

<sup>41</sup> CONDUSEF, "Diferencia fundamental: "Ahorro vs. Inversión", disponible en: [http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com\\_content&view=article&id=642&Itemid=80](http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=642&Itemid=80) [consultada el 25/05/2010].

número de udis que hayas comprado al valor que tengan en ese momento y es el dinero que se te debe devolver. En los dólares pasa igual tu contratas un programa en dólares vas a pagar un monto equivalente en pesos pero siempre van a ser sobre dólares a lo mejor van a ser 500 dolares y al final se te debe devolver 100 mil dólares a como estará el dólar pues no sé, pero se te debe pagar al tipo de cambio que esté vigente en ese momento.<sup>42</sup>

Por tanto es importante comprender ¿qué es el seguro educativo?

Es un plan que te permite generalmente desde que nace tu hijo que estés abonando para prever precisamente lo que va a ser el costo de una educación superior, obviamente existe la inquietud y la preocupación de que tu como padre si podrás enfrentar el compromiso de una educación profesional para tu hijo por los costos que tienen las universidades privadas, entonces se diseño este producto, en México lleva tiempo de operar y efectivamente lo que busca es que en lugar de que te esperes a que tu hijo esté en edad universitaria o edad adolescente para empezar a prever y entonces enfrentar como poder manejar un plan educativo lo cual en realidad sería casi imposible si hasta ese momento empiezas a pensar en esa posibilidad porque ya empezaste muy tarde, lo que busca este seguro educativo es que desde que el niño es pequeño empezar a abonar precisamente para ese fin.<sup>43</sup>

Una de las preocupaciones más recurrente para los padres de familia es la educación de sus hijos sobre todo la superior ya que la edad avanzada en ocasiones significa menos fuerza de apoyo e incluso la posibilidad de ya no estar presentes para respaldarlos, una opción es el llamado seguro educativo que mediante el pago de una prima durante un periodo determinado ayuda a garantizar que quienes aun son niños tendrán asegurados los recursos necesarios para pagarse una carrera profesional.<sup>44</sup>

Como su nombre lo indica el seguro educativo está orientado a cubrir los gastos de educación superior incluyendo maestría, doctorado u otra especialidad en una institución particular.<sup>45</sup>

---

<sup>42</sup> HÉRNANDEZ, Héctor, Agente de seguros, miembro activo de la AMASFAC, entrevista realizada por Iván Solís, Colonia Condesa, México, D.F., 26/07/2010.

<sup>43</sup> CARRERA SANTACRUZ, Marco, Director de Estudios de Mercado de la CONDUSEF, Entrevista realizada por Iván Solís, Colonia Nápoles, México, D.F., 24/07/2010.

<sup>44</sup> Cápsula de radio proporcionada por la CONDUSEF, disponible en : <http://www.condusef.gob.mx/index.php/material-educativo/498?start=1> [consultada el 06/08/2010].

<sup>45</sup> Cápsula de radio proporcionada por la CONDUSEF, disponible en : <http://www.condusef.gob.mx/index.php/material-educativo/498?start=1> [consultada el 06/08/2010].

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) define al seguro educativo como un instrumento financiero, de supervivencia del menor, en el que durante determinado tiempo el padre, madre o tutor paga una prima: cantidad mensual, trimestral, semestral o anual y el beneficiario recibirá al cumplir 15, 18 o 22 años, una suma asegurada para continuar sus estudios.

Los seguros educativos están diseñados para conformar un ahorro que cubra la educación de los menores a través de diversos planes que se diferencian de acuerdo con lo siguiente:

- **Cobertura (son los servicios incluidos o adicionales en el seguro).** Por lo general, los seguros educativos van de la mano de otras coberturas dirigidas principalmente al titular o tutor, como:
  1. Por fallecimiento del titular
  2. Invalidez total y permanente del titular.
  3. Exención del pago del seguro por muerte
  4. Exención del pago del seguro por invalidez total y permanente
  5. Asistencia medica
  6. Gastos funerarios

Es importante preguntar si estas coberturas tienen un costo adicional o se incluyen en el monto total de la prima. Ante estas eventualidades, la aseguradora pagará las primas hasta que se cumpla el plazo del seguro. Otras compañías aseguradoras ofrecen un seguro en caso de fallecimiento del contratante (padre o tutor), en el cual la suma asegurada se entrega al beneficiario designado, quien comúnmente es el cónyuge o los hijos.

Si el seguro educativo cuenta con estas dos coberturas significa que, en caso de fallecimiento o invalidez del padre o tutor, el seguro se paga automáticamente en el plazo acordado y, simultáneamente, que la familia tendrá la protección tradicional de un seguro de vida.

El componente de la protección yo creo que es el más importante dentro del esquema de este seguro educativo básicamente debe abarcar tres aspectos: la protección en caso de un fallecimiento prematuro, dentro de tus proyectos todos pensamos fallecer de ancianos pero la verdad nunca sabes cuándo puede llegarte a ocurrir un accidente y truncar el proyecto del ahorro que estabas haciendo, entonces lo primero que debe de tener el proyecto es contemplar un fallecimiento prematuro para garantizar dos cosas por un lado la manutención de tu familia, garantizar los gastos de su alimentación, transportes colegiaturas, incluso hasta diversión y exentarte de la continuidad del pago para que al final del plazo puedas contar con el ahorro.

El segundo aspecto sería prever una incapacidad total y permanente que aparte de tal vez disminuir tus ingresos si es que no quizá se eliminan vas a incurrir en más gastos en caso de llegarse a presentar y tal vez que te pudiera poner en un predicamento poder continuar con ese plan de ahorro porque los recursos van a ser más escasos y el tercero es que pase cualquiera de las dos situaciones que te acabo de mencionar al final tengas tu el dinero que habías contemplado para el proyecto de la educación de tu hijo.<sup>46</sup>

Los pagos, denominados primas, no son más que la cantidad a pagar por concepto del seguro educativo de manera mensual, trimestral, semestral o anual, según la elección del titular. Se cobran intereses cuando los pagos son mensuales, trimestrales o semestrales, por ello son preferibles los pagos anuales de la prima y no mensuales, pues las aseguradoras manejan intereses por pagos fraccionados de hasta 10%. El porcentaje baja o desaparece conforme el periodo de pago (trimestral o semestral o anual) es más largo.

---

<sup>46</sup> HÉRNANDEZ, Héctor, Agente de seguros, miembro activo de la AMASFAC, entrevista realizada por Iván Solís, Colonia Condesa, México, D.F., 26/07/2010.

- **Edad del menor.** Si el seguro se adquiere cuando nace el niño significa que tienen un periodo de 15, 18 o 22 años para cubrir la suma asegurada según el plan contratado. La edad del niño, determinará el valor de la prima, pues entre más años tenga el menor las primas serán mayores, porque el tiempo para pagar la suma asegurada será más corto y viceversa.

Los padres o el tutor determinan el monto por el que queda asegurada la educación de su hijo y la edad en que recibirá el beneficio mientras más pequeño sea el niño y más joven este usted los plazos para liquidar la póliza serán más largos y las primas más pequeñas.<sup>47</sup>

Como estándar, las aseguradoras ofrecen este tipo de productos en plazos de 15, 18 y 22 años. En su política de fomentar la cultura financiera, la CONDUSEF hace hincapié en la conveniencia de contratar este tipo de seguros a una edad temprana del hijo, pues entre mayor sea su edad, más alto será el costo de la prima, dicho de otra forma: si el seguro educativo se contrata cuando el niño tenga 1 año de edad, se dispondrá de 17 años para ahorrar en ese seguro.

Un seguro para la educación funciona básicamente con dos componentes: el primero de ellos es la parte del ahorro y aquí tú debes de determinar cuál es el monto que deseas tener una vez finalizado el plazo del seguro obviamente mientras mayor sea el plazo que tienes para generar ese ahorro pues tus aportaciones podrás ser un poco más cómodas; no es lo mismo tener un fondo de 250 mil pesos en 5 años que hacerlo en 10 o en 15 años.<sup>48</sup>

La contratación de un seguro educativo debe realizarse al nacer el menor, si es posible, toda vez que a mayor edad el tiempo para alcanzar la suma asegurada es más corto, lo que encarece el seguro, mencionó Jesús David Chávez Ugalde, Jefe del Departamento de Registro de Prestadores de Servicio de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).

---

<sup>47</sup> Cápsula de radio proporcionada por la CONDUSEF, disponible en : <http://www.condusef.gob.mx/index.php/material-educativo/498?start=1> [consultada el 06/08/2010].

<sup>48</sup> HÉRNANDEZ, Héctor, Agente de seguros, miembro activo de la AMASFAC, entrevista realizada por Iván Solís, Colonia Condesa, México, D.F., 26/07/2010.

- **Sexo, edad y hábitos del contratante (fumador o no fumador).** Si el titular es fumador influirá en el valor de la prima, así también el sexo y la edad que tenga al momento de la contratación.
- **Suma asegurada.** El costo de los seguros depende de la suma asegurada, que en este caso es la cantidad que se quiere ahorrar, y de la edad del menor, por lo que entre mayor sea la suma asegurada y/o la edad del menor el seguro será más caro. La edad del menor sobre la cual se hace el cálculo del seguro educativo regularmente sirve de plazo máximo para el pago del total.

Desde luego el precio de la póliza también depende en gran medida del monto de las colegiaturas en la institución educativa que usted haya elegido y por supuesto de la empresa aseguradora con la que se contrate.<sup>49</sup>

Cabe señalar que algunos seguros tienen periodos específicos para cubrir la suma asegurada. Por ejemplo, algunos establecen un límite de hasta 5 años para el pago y un límite de edad del menor de 13 años. En los seguros educativos el monto de la suma asegurada está en función de los ingresos de la familia, pero también de las expectativas académicas para el menor, pues se determina con base en la carrera o estudios de posgrado y, principalmente, con respecto al tipo de escuela, pública o privada.

---

<sup>49</sup> Cápsula de radio proporcionada por la CONDUSEF, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/material-educativo/498?start=1> [consultada el 06/08/2010].

En algunos casos, sólo como referencia, las empresas solicitan al contratante la carrera que desean que estudie el menor, para determinar la suma asegurada más conveniente. Rafael Setune, asesor de ventas y socio distinguido de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C. (AMASFAC), comenta que las aseguradoras cuentan con tabuladores sobre el costo de las universidades, lo que permite precisar la suma asegurada que cubra la mayoría de los gastos universitarios.

Así, la aseguradora realiza una cotización con incrementos porcentuales supuestos que muestran el posible comportamiento del plan en el transcurso del tiempo. Por tanto, las aseguradoras tasan la prima con base en el costo de 4 años de universidad. Digamos, por ejemplo, que una carrera universitaria en una institución privada hoy cuesta 500 mil pesos. Lo traducirán a dólares para conservar el valor vigente. Cotización anual estimada para 2010: 13 pesos. Serían 38 mil 461 dólares, en números cerrados. Supongamos que tiene 17 años para reunirlos, quedarían anualidades de 2, 262 dólares o el equivalente al tipo de cambio de cada año.

Una vez definido lo anterior, la aseguradora elabora una póliza donde se muestra el monto de la prima: mensual, trimestral, semestral o anual a lo largo del periodo, la cantidad recuperada o valor de rescate si se cancela el seguro, los costos de las coberturas adicionales la unidad monetaria y las condiciones generales.

## 2.2 Las Aseguradoras y sus agentes

De acuerdo con la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), los seguros se adquieren con instituciones especializadas llamadas aseguradoras, empresas que a cambio de un pago llamado prima se responsabilizan de pagar una suma de dinero limitada o de reparar el daño que sufra la persona o la cosa asegurada al ocurrir de un accidente. La institución del Seguro es casi tan antigua como la civilización misma; se encuentran antecedentes en las culturas griega y romana, y entre los aztecas; quienes concedían a los ancianos notables, algo semejante a una pensión. A continuación el historial:<sup>50</sup>

El primer contrato de seguro surgió en Génova, Italia en 1347, mientras que la primera póliza se generó en 1385 en la ciudad italiana de Pisa. En 1492 aparecieron nuevas rutas comerciales y los riesgos y las pérdidas de las grandes empresas marítimas se multiplican en la misma proporción.

Para 1629, en Holanda, nació la Compañía de las Indias Orientales, primera gran compañía moderna que aseguró el transporte marítimo. Este tipo de institución se multiplicó por todo el Continente Europeo, mientras que en 1710 se incendiaron cerca de 13,200 casas, 89 iglesias y la Catedral de Saint Paul, en la ciudad de Londres –por lo que se creó el 'Fire Office' para el auxilio a las víctimas- el hombre ponderó la posibilidad de amenizarse las pérdidas a un nivel financiero. Se creó entonces el más antiguo Seguro contra Incendios del mundo.

---

<sup>50</sup> CONDUSEF, Origen de la actividad aseguradora, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/seguros/794> [consultada el 06/08/2010].

En 1750, con el inicio de la Revolución Industrial, comenzó también la popularización de la prestación de servicios. El seguro creció en Inglaterra en el siglo XIX, amparando manufacturas emergentes de incendios, garantizando condiciones básicas, permitiéndoles expandir sus servicios y el número de protegidos por el seguro.

Posteriormente, en 1808 la apertura de los puertos al Comercio Internacional, por D. João VI, originó en el Brasil la primera sociedad aseguradora: Cia. de Seguros Boa Fé. En 1969 nació la Companhia Real Brasileira de Seguros, empresa del Grupo Real, que actualmente, y desde 1973, extiende su "know how" por muchos países de Hispanoamérica.

En la historia reciente de México, los antecedentes formales del seguro se remontan a 1870, cuando en el Código Civil se reguló el Contrato del Seguro. En 1892 se promulgó la primera ley que rige a las compañías de seguros, mexicanas y extranjeras existentes en esos años.<sup>51</sup>

En la época actual que parte de 1990, se establecen las Reformas a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros. Mientras que en **1991** se lleva a cabo la Emisión del Nuevo Reglamento de Inversiones, Establecimiento del Capital Mínimo de Pagos.

En **1992** se implantó el Sistema de Margen de Solvencia y Creación de la Comisión Nacional de Seguros y un año después la Concertación para la Creación del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) y Venta de ASEMEX al Sector Privado.

---

<sup>51</sup> CONDUSEF, Origen de la actividad aseguradora, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/seguros/794> [consultada el 06/08/2010].

Durante **1994** apareció el Desarrollo de Estudios para Reformas a la ley del Contrato de Seguros y Participación a través del COECE en las negociaciones del TLC en Estados Unidos y Canadá y dos años más tarde las Reformas a La Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, para incorporar al Sector Asegurador, al nuevo régimen de Seguridad Social.

Durante **1997** hubo cambios al Marco Jurídico para fortalecer el esquema de supervisión y el Marco de Operación de la Empresa. Este nuevo marco para la operación de Reaseguro, ofrecer cobertura a los ramos de Accidentes y Enfermedades y la posibilidad de incluir el ramo de salud. Actualización del Margen de Solvencia, contemplando nuevos factores para requerimientos de capital.

En **1998** se hace el Establecimiento de bases legales, acordes al nuevo esquema de supervisión que operará la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. En el año siguiente viene la autorización, para operar el mercado del Seguro de Salud.

En el **2000** la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, expidió un documento que habla sobre las Reglas de Operación de las Instituciones Seguridad Especializadas en Salud (ISES).<sup>52</sup>

Para el segundo trimestre del 2009, el sector asegurador estaba conformado por 100 compañías, de las 100 instituciones que conforman el sector asegurador al cierre del segundo trimestre del 2009, 10 compañías operaron los seguros de pensiones, 13 seguros de Salud, 3 seguros de Crédito a la Vivienda y 2 seguros de Garantía Financiera.<sup>53</sup>

---

<sup>52</sup> CONDUSEF, Origen de la actividad aseguradora, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/seguros/794> [consultada el 06/08/2010].

<sup>53</sup> Estadísticas generales del sector asegurador, disponible en: [http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/cuadros\\_comparativos/seguros\\_y\\_fianzas/estad\\_seguros.pdf](http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/cuadros_comparativos/seguros_y_fianzas/estad_seguros.pdf) [consultada el 10/08/2010].

De acuerdo con el Artículo 2 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de seguros, las instituciones de seguros deben estar autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), bajo vigilancia y supervisión de la Comisión Nacional de Seguros y Finanzas (CNSF):

**Artículo 2o.-** La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, será el órgano competente para interpretar, aplicar y resolver para efectos administrativos lo relacionado con los preceptos de esta Ley y en general para todo cuanto se refiere a las instituciones y sociedades mutualistas de seguros. Para estos efectos, podrá solicitar cuando así lo estime conveniente la opinión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, del Banco de México o de algún otro organismo o dependencias en razón de la naturaleza de los casos que lo ameriten. Competerá exclusivamente a la mencionada Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la adopción de todas las medidas relativas a la creación y al funcionamiento de las instituciones nacionales de seguros. En la aplicación de la presente Ley, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con la intervención, que en su caso, corresponda a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, deberá procurar un desarrollo equilibrado del sistema asegurador, y una competencia sana entre las instituciones de seguros que lo integran.<sup>54</sup>

Según la CNSF las instituciones de seguros autorizadas en la actualidad son:<sup>55</sup>

A.N.A. Compañía de Seguros, S.A. de C.V.

ABA Seguros, S.A. de C.V.

ACE Seguros, S.A.

Agroasemex, S.A.

ALICO México Compañía de Seguros de Vida, S.A. de C.V.

---

<sup>54</sup> Ley General De Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/138.pdf> [consultada el 25/05/2010].

<sup>55</sup> CNSF, Instituciones Autorizadas, disponible en: <http://www.cnsf.gob.mx/Instituciones/Paginas/Seguros.aspx> [consultada el 10/08/2010].

Allianz México, S.A., Compañía de Seguros

American National de México, Compañía de Seguros de Vida, S.A. de C.V.

Aseguradora Interacciones, S.A., Grupo Financiero Interacciones

Aseguradora Patrimonial Daños, S.A.

Assurant Daños México, S.A.

Assurant Vida México, S.A.

Atradius Seguros de Crédito, S.A.

AXA Seguros, S.A. de C.V.

BUPA México, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.

Cardif México Seguros de Vida, S.A. de C.V.

Cardif México Seguros Generales, S.A. de C.V.

CESCE México, S.A. de C.V.

CHARTIS Seguros México, S.A. de C.V.

Chubb de México, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.

COFACE Seguro de Crédito México, S.A. de C.V.

Deco Seguros, S.A. de C.V.

El Aguila, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.

Euler Hermes Seguro de Crédito, S.A.

Fidelity National Title de México, S.A. de C.V.

FM Global de México, S.A. de C.V.

General de Seguros, S.A.B.

Grupo Mexicano de Seguros, S.A. de C.V.

Grupo Nacional Provincial, S.A.B.

HDI-Gerling de México Seguros, S.A.

HDI Seguros, S.A. de C.V.

HIR Compañía de Seguros, S.A. de C.V.

HSBC Seguros, S.A. de C.V., Grupo Financiero HSBC

HSBC Vida, S.A. de C.V.

Insignia Life, S.A. de C.V.

La Latinoamericana Seguros, S.A.

LandAmerica Title Insurance Company of México, S.A.

Mapfre Seguros de Crédito, S.A.

Mapfre Tepeyac, S.A.

Metlife México, S.A.

Metropolitana Compañía de Seguros, S.A.

Patrimonial Inbursa, S.A.

Primero Seguros, S.A. de C.V.

Principal México, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.

Protección Agropecuaria, Compañía de Seguros, S.A.

Prudential Seguros México, S.A., Prudential Grupo Financiero

QBE de México Compañía de Seguros, S.A. de C.V.

QBE del Istmo México, Compañía de Reaseguros, S.A. de C.V.

Quálitas, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.

Reaseguradora Patria, S.A.B.

Royal & SunAlliance Seguros (México), S.A. de C.V.

Seguros Afirme, S.A. de C.V., Afirme Grupo Financiero

Seguros Argos, S.A. de C.V.

Seguros Atlas, S.A.

Seguros Azteca Daños, S.A. de C.V.

Seguros Azteca, S.A. de C.V.

Seguros Banamex, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banamex

Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte

Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer

Seguros El Potosí, S.A.

Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa

Seguros Monterrey New York Life, S.A. de C.V.

Seguros Multiva, S.A., Grupo Financiero Multiva

Seguros Santander, S.A., Grupo Financiero Santander

Skandia Vida, S.A. de C.V.

Sompo Japan Insurance de México, S.A. de C.V.

Stewart Title Guaranty de México, S.A. de C.V.

Tokio Marine, Compañía de Seguros, S.A. de C.V.

Torreón, Sociedad Mutualista de Seguros

XL Insurance México, S.A. de C.V.

Zurich Vida, Compañía de Seguros, S.A.

Zurich, Compañía de Seguros, S.A.

De estas instituciones financieras registradas, sólo algunas ofrecen seguros educativos:

- ❖ Allianz México, S.A., Compañía de Seguros
- ❖ Aseguradora Interacciones, S.A. de C.V., Grupo Financiero Interacciones
- ❖ AXA Seguros, S.A. de C.V.
- ❖ Grupo Nacional Provincial, S.A.B.
- ❖ Mapfre Tepeyac, S.A.
- ❖ Metlife México, S.A.
- ❖ Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa
- ❖ Seguros Atlas, S.A.
- ❖ Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte
- ❖ Seguros Monterrey New York Life, S.A. de C.V.

Vamos a comparar al menos 3 alternativas para poder decidir cuál es la que mejor se ajusta pero a nuestras necesidades, no a las necesidades de quien nos lo vende.<sup>56</sup>

El siguiente cuadro se analizan los planes de seis aseguradoras, enlistados en las primeras dos columnas. En la tercera se muestra el costo anual del seguro educativo y la cantidad que recibirá el beneficiario después de 15 años y en las siguientes los costos y sumas aseguradas de las diferentes coberturas adicionales, cuyas definiciones se encuentran en la parte inferior. La última columna es el costo total de la prima cuando se suman las coberturas adicionales.

---

<sup>56</sup> CARREÓN, Héctor, Director de Información y Estadísticas de la CONDUSEF, entrevista sobre seguros disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/media/SNEF/entrevistas/seguros.html> [consultada el 08/08/2010].

Para que los planes fueran comparables se considero una suma asegurada similar, a un plazo de 15 años y con las siguientes características generales del contratante y el beneficiario.

Contratante: 31 años, sexo masculino, buen estado de salud (no fumador)

Beneficiario: 3 años, sexo masculino.

INSTITUCIÓN Y PLAN	COSTO-SUMA ASEGURADA	COBERTURA BÁSICA	COBERTURAS ADICIONALES PARA EL CONTRATANTE							PRIMA ANUAL TOTAL
		Cantidad que recibirá el menor al cumplir 18 años	INVALIDEZ TOTAL Y PERMANENTE	FALLECIMIENTO	MUERTE ACCIDENTAL-PÉRDIDAS ORGÁNICAS	EXENCIÓN DE PAGO DE PRIMAS	ENFERMEDADES GRAVES	ASISTENCIA MÉDICA	GASTOS FUNERARIOS	
Seguros Monterrey Segubeca 18	COSTO	1,900.30 USD	47.59 USD	73.59 USD	No cotizada	No cotizada	Sin costo	Sin costo	No aplica	2,021.48 USD
	SUMA ASEGURADA	40,000 USD	40,000 USD	40,000 USD			10,000 USD	Cubierto		
Ing Comercial América Eduplan	COSTO	1,817.64 USD	75.20 USD	198.00 USD	No cotizada	1.53 USD	No cotizada	No aplica	No cotizada	2,092.37 USD
	SUMA ASEGURADA	40,000 USD	80,000 USD	120,000 USD		Cubierto				
GNP Profesional	COSTO	1,916.46 USD	60.48 USD	179.12 USD	105.00 USD	1.68 USD	Sin costo	No aplica	Sin costo	2,262.74 USD
	SUMA ASEGURADA	42,000 USD	42,000 USD	42,000 USD	42,000 USD	Cubierto				
MetLife Educalife	COSTO	1,750.69 USD	70.40 USD	197.00 USD	20.40 USD	2.11 USD	No cotizada	No cotizada	No cotizada	2,040.60 USD
	SUMA ASEGURADA	40,000 USD	40,000 USD	40,000 USD	40,000 USD	Cubierto				
Atlas Seguros Línea Previ-beca	COSTO	1,846.93 USD	33.85 USD	69.12 USD	No cotizada	0.51 USD	No cotizada	No cotizada	No cotizada	1,950.41 USD
	SUMA ASEGURADA	40,000 USD	40,000 USD	40,000 USD		Cubierto				
Inbursa Educa	COSTO	1,898.00 USD	31.00 USD	648.00 USD	No cotizada	No cotizada	16.00 USD	Sin costo	No cotizada	2,593.00 USD
	SUMA ASEGURADA	40,000 USD	40,000 USD	8,000 USD (Suma asegurada mensual)			10,000 USD			

Cuadro elaborado por la CONDUSEF con datos obtenidos de las propias instituciones. La información se muestra para fines de comparación y de carácter informativo, no es definitiva.<sup>57</sup>

- Cobertura básica

Consiste en entregar la suma asegurada contratada, cuando el menor asegurado alcance la edad establecida en el contrato, por lo general 15, 18 o 22 años.

- Coberturas adicionales

**Invalidez total y permanente:** esta suma se pagará cuando el asegurado se incapacite a consecuencia de un accidente o una enfermedad.

<sup>57</sup> CONDUSEF, “Seguro Educativo... universidad para tus hijos”, disponible en: [http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2006/comunicado\\_45.pdf](http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2006/comunicado_45.pdf) [consultada el 09/09/2010].

**Fallecimiento:** se entregará la suma a los beneficiarios designados en caso de fallecimiento del contratante.

**Muerte accidental – pérdidas orgánicas:** si el contratante fallece en un accidente la institución pagará, a los beneficiarios designados, además de la suma asegurada por fallecimiento la contratada para esta cobertura. Y en caso de que sufra una pérdida orgánica –no fallezca- a consecuencia del accidente, la institución podrá indemnizar de acuerdo con un tabulador o tabla de porcentajes.

**Exención de pago de primas:** si el asegurado se incapacita total y permanentemente a causa de un accidente o enfermedad, la aseguradora lo eximirá del pago de las primas restantes, quedando vigente la póliza.

**Enfermedades graves:** son procedimientos que se presentan o se diagnostican durante el periodo de la cobertura, como por ejemplo: un infarto al miocardio y cáncer, por los cuales la aseguradora pagará un adelanto –porcentaje- de la suma asegurada.

**Asistencia médica:** este beneficio consiste en ofrecer asesoría y segunda opinión médica, además de orientación o realización de trámites de ingreso en hospitales de EUA. Asimismo proporciona servicio de intérpretes y traductores requerido para la atención médica.

**Gastos funerarios:** cantidad que se entregará a los beneficiarios, para solventar gastos con motivo del fallecimiento del contratante.

Aunque todos los planes de financiamiento resultan atractivos antes de firmar cualquier documento es importante comprobar cuál es que más se adapta a sus necesidades y a sus posibilidades económicas.<sup>58</sup>

---

<sup>58</sup> Cápsula de radio proporcionada por la CONDUSEF, disponible en : <http://www.condusef.gob.mx/index.php/material-educativo/498?start=1> [consultada el 06/08/2010].

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, CONDUSEF, realizó la evaluación de estas instituciones financieras sobre la calidad de la información del producto “Seguro de Educación”, en la que, en una escala de cero a diez, el promedio de la evaluación fue de 6.7, siendo Grupo Nacional Provincial, AXA Seguros y Seguros Inbursa las mejor calificadas con 9.0, 8.2 y 7.8, respectivamente; mientras que en el otro extremo se ubican Allianz México, Seguros Atlas y Aseguradora Interacciones con 5.4, 5.2 y 5.1, en el mismo orden.<sup>59</sup>

### **CALIFICACIÓN DEL SEGURO DE EDUCACIÓN**

<b>COMPAÑÍA</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>
<b>Grupo Nacional Provincial, S.A.B.</b>	<b>9.0</b>
<b>AXA Seguros, S.A. de C.V.</b>	<b>8.2</b>
<b>Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa</b>	<b>7.8</b>
<b>Mapre Tepeyac, S.A.</b>	<b>7.5</b>
<b>Seguros Monterrey New York Life, S.A. de C.V.</b>	<b>7.5</b>
<b>Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte</b>	<b>7.1</b>
<b>Metlife México, S.A.</b>	<b>6.1</b>
<b>Allianz México, S.A., Compañía de Seguros</b>	<b>5.4</b>
<b>Seguros Atlas, S.A.</b>	<b>5.2</b>
<b>Aseguradora Interacciones, S.A., Grupo Financiero Interacciones</b>	<b>5.1</b>

<sup>59</sup> CONDUSEF, “Seguro de educación, un instrumento para apoyar el futuro de tus hijos”, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/2009/979-comunicado-038> [consultada el 06/08/2010]

La calificación y el índice en materia de TRANSPARENCIA, calidad de la información y documentación relacionada con el producto emitido por estas instituciones financieras se tomaron en cuenta los siguientes documentos:

- ✚ Solicitud de Seguro
- ✚ Carátula de Póliza
- ✚ Condiciones Generales
- ✚ Cotización
- ✚ Recibo de Pago de Primas
- ✚ Página Web

En el proceso de revisión, se consideran básicamente tres criterios:

- **La información mínima.** Se revisa que el documento incluya correctamente las obligaciones y derechos; verificando la correcta aplicación de los cuerpos normativos existentes como leyes o circulares que le aplican, así como la inclusión de recomendaciones emitidas por la Condusef. Cabe señalar, que la omisión de uno sólo de los aspectos normativos bastará para que todo ese rubro tenga cero.
- **La calidad.** Se revisa que los documentos sean claros y no contengan elementos que pudieran prestarse a confusión; es decir, que no se manejen extranjerismos, que no se utilicen abreviaturas sin explicación, que cada artículo o frase compleja tenga alguna explicación para que pueda ser fácilmente comprendida por el cliente.
- **La forma.** Se refiere a factores que limitan o dificultan al usuario el acceso a la información, por ejemplo: la tipografía, el tamaño, el color y en general cualquier factor que impida que la legibilidad del instrumento sea la apropiada.

Las observaciones de mayor incidencia son las siguientes:<sup>60</sup>

#### 1. SOLICITUD DE INFORMACIÓN

A) Errores ortográficos y mecanográficos.
B) No cumple con lo establecido en la Circular S-8.1, relativa a Leyenda para solicitudes en tipografía de 12 puntos.
C) Tipografía menor a 8 puntos.

#### 2. CARÁTULA DE PÓLIZA

A) No cumple con lo establecido en la Circular S-8.1, relativa al Registro de documentación ante la CNSF.
B) Tipografía menor a 8 puntos.
C) No se incluye el significado de abreviaturas incluidas.

#### 3. CONDICIONES GENERALES

A) No se incluyen las causas de rescisión o nulidad del contrato (Artículos 47, 52 y 70 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro).
B) Información fiscal acerca del pago de impuestos y exenciones.
C) No se incluye la advertencia sobre el nombrar como Beneficiarios a Menores de Edad.

■ Omisiones Normativas

#### 4. COTIZACIÓN

A) No se mencionan los Requisitos de Asegurabilidad (Edad, exámenes médicos, pruebas de laboratorio, etc.)
B) No se incluyen los derechos de póliza.
C) Se presentaron incongruencias entre la cotización y las Condiciones Generales en lo referente a los valores garantizados que se manejan.

#### 5. RECIBO DE PAGO DE PRIMAS

A) Tipografía menor a 8 puntos.
B) No contiene la leyenda acerca de que la entrega de dinero se dé contra el comprobante de pago.
C) No contiene la leyenda acerca de que el pago del recibo actual no eximirá de adeudos anteriores.

#### 6. PÁGINA WEB

A) No se cuenta con un simulador que le brinde al interesado un cálculo aproximado del costo del seguro.
B) No se dan a conocer los requisitos necesarios para la contratación del seguro.
C) Las condiciones generales contenidas en la página web no son la versión actualizada.

La solicitud de seguro y la carátula de la póliza presentaron fallas a la norma, afectando drásticamente su calificación, específicamente el incumplimiento de la Circular S-8.1 emitida por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF). Dicha circular establece que la solicitud de seguro deberá incluir una leyenda para aclarar que su llenado por sí solo, no significa que haya sido aceptada, utilizando para esta una tipografía no menor de 12 puntos y en negritas.

Asimismo, dicha circular también considera que la carátula de la póliza debe incluir una leyenda en la que se señale que el producto fue registrado ante la CNSF. Lamentablemente se observó que en ambos elementos, no se cumplió con lo establecido en la circular referenciada.

<sup>60</sup> CONDUSEF, “Calificador de Información Seguro de Educación”, disponible en: [http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2009/com\\_38\\_seg\\_edu.pdf](http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2009/com_38_seg_edu.pdf) [consultada el 06/08/2010].

## CALIFICACIONES POR ELEMENTO EVALUADO<sup>61</sup>

COMPAÑÍA	SOLICITUD	CARÁTULA DE PÓLIZA	CONDICIONES GENERALES	COTIZACIÓN	RECIBO DE PRIMAS	PÁG. WEB
Allianz México, S.A., Compañía de Seguros	4.4	3.9	3.9	7.1	8.7	8.5
Aseguradora Interacciones, S.A., Grupo Financiero Interacciones	4.4	6	3.4	8.1	4.8	5
AXA Seguros, S.A. de C.V.	8.4	6	8.8	8.6	9.8	7.7
Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	9.5	9.4	9.5	6.9	9.3	8.6
Mapre Tepeyac, S.A.	4.9	5.4	8.8	8.2	9.2	9.1
Metlife México, S.A.	3.9	7.7	4.1	7.1	9.4	7.9
Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa	7.7	7.5	8.1	6.5	9.2	7.9
Seguros Atlas, S.A.	3.6	2.5	4	7.1	9.9	8.8
Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte	4.6	5.4	8.4	6.9	8.9	8.2
Seguros Monterrey New York Life, S.A. de C.V.	7.3	5.3	7.8	8.1	9.1	8.8

 Calificaciones más altas  
 Calificaciones más bajas

<sup>61</sup> CONDUSEF, Calificador de Información Seguro de Educación, disponible en: [http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2009/com\\_38\\_seg\\_edu.pdf](http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2009/com_38_seg_edu.pdf) [consultada el 06/08/2010].

En los resultados que se obtuvieron por elemento evaluado, la calificación promedio más alta correspondió a la página web con un 8.1, mientras que la solicitud de seguro y la carátula de la póliza obtuvieron una calificación promedio reprobatoria con apenas 5.6 y 5.8, respectivamente.

Elegir la mejor póliza de seguro, no es tarea sencilla, ya que al no ser expertos las personas dudan sobre el precio de las pólizas y el producto que mejor se adecua a sus necesidades. En estos casos es cuando el agente de seguros entra en escena. Según la CONDUSEF y de acuerdo con la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, en México (LGISMS), se consideran agentes de seguros a las personas físicas o morales que intervienen en la contratación de seguros mediante el intercambio de propuestas y aceptaciones, y en el asesoramiento para celebrarlos, para conservarlos o modificarlos, según la mejor conveniencia de los contratantes.<sup>62</sup>

Dicho de otra manera, la función principal de los agentes de seguros es escuchar las preocupaciones y las inquietudes de sus clientes para, con base en ello, recomendar los esquemas de cobertura más adecuados para sus necesidades. Deben ser capaces de entender y explicar todas las cláusulas de los contratos; de cobrar las primas en tiempo y forma (exclusivamente mediante los recibos expedidos por las compañías de seguros) y de representar y brindar asesoría en todos los trámites de siniestros.

Los agentes de seguros deben informar por escrito y de manera amplia y detallada a quien pretenda contratar un seguro, sobre el alcance real de su cobertura y forma de conservarla o darla por terminada.

---

<sup>62</sup> CONDUSEF, Información adicional sobre agentes de seguros, disponible en: [http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com\\_content&view=article&id=771&Itemid=157](http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=771&Itemid=157) [consultada el 10/08/2010].

Asimismo, los agentes de seguros deben proporcionar a las instituciones de seguros, la información auténtica que sea de su conocimiento relativa al riesgo cuya cobertura se proponga, a fin de que la misma pueda formar un juicio correcto sobre sus características y fijar conforme a las normas respectivas, las condiciones y primas adecuadas. En el ejercicio de sus actividades, los agentes de seguros deben apegarse a las tarifas, pólizas, endosos, planes de seguros y demás elementos técnicos y contractuales utilizados y registrados por las instituciones de seguros ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

Los agentes de seguros no pueden intervenir en la contratación de seguros cuando su intervención pueda significar situación de coacción o falta a las prácticas profesionales generalmente aceptadas en el desarrollo de la actividad. Es importante señalar que, en su afán de colocar negocios, los agentes de seguros no deben proporcionar datos falsos acerca de las instituciones de seguros, ni detrimentos o adversos en cualquier forma para las mismas.

Los ingresos de los agentes están determinados por las comisiones que les pagan las aseguradoras por cada póliza emitida, además de bonos ligados al volumen de ventas y siniestralidad de su cartera, y a la conservación y crecimiento de la misma. Arias Zamarripa, director de registro de análisis financiero de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, CONDUSEF señala que para contactar un agente es necesario dirigirse a la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) o bien acercarse a las propias instituciones.<sup>63</sup>

La actuación negligente o falta de capacitación adecuada del agente de seguros puede provocar que los riesgos a los que está expuesto el usuario del seguro no se cubran adecuadamente o de la manera más completa posible.

---

<sup>63</sup> S/A, “¿Cómo elegir un buen agente de seguros?”, disponible en: <http://www.eluniversal.com.mx/tudinero/2232.html> [consultada el 10/08/2010].

La labor fundamental del agente es identificar la necesidad específica de protección de cada usuario, para estar en posibilidad de ofrecerle el mejor producto, que será aquel que:<sup>64</sup>

- **Cubra adecuadamente los riesgos** a los cuales está expuesto el usuario o sus bienes (y no aquel producto que le dé más comisión al agente).
- Tenga el **menor costo posible** de entre los que ofrecen la **cobertura adecuada** (para lo cual, cuando esté en posibilidad de hacerlo, el agente cotizará con varias compañías antes de colocar el riesgo).
- En **igualdad o similitud de precio**, otorgue el **mejor servicio** (para lo cual, debe tomarse en cuenta el tiempo de respuesta en la atención y pago de siniestros, la calidad de los proveedores).

Por tanto los agentes de seguros son profesionales que deben estar autorizados por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) para llevar a cabo labores de *asesoría e intermediación en seguro*. Actualmente, a todos los agentes de seguros, se les expide una cédula autorizada por la CNSF, la cual tiene una cierta vigencia, esta cédula se otorga después de varios cursos y exámenes y con el conocimiento de los diferentes contratos del seguro, de los términos y condiciones de las pólizas que van a vender.

Además, la CNSF supervisa la labor y honestidad de los agentes y, conjuntamente con el gremio, revoca las licencias a los que no han sabido desempeñarse con capacidad y honestidad.<sup>65</sup>

---

<sup>64</sup> CONDUSEF, Importancia de la Actividad del Agente de Seguros, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/seguros/781> [consultada el 10/08/2010].

<sup>65</sup> LANZAGORTA, Joan, "Seleccionar un Agente para comprar Seguros", disponible en: <http://eleconomista.com.mx/finanzas-personales/2010/07/05/seleccionar-agente-comprar-seguros> [consultada el 20/07/2010].

## AGENTES VIGENTES<sup>66</sup>

Agentes Persona Física		Agentes Empleados	
Seguros	26448	Seguros	44
Fianzas	2045	Fianzas	0
Total	28493	Total	44

Apoderados de persona moral		Agentes Provisionales	
Seguros	3992	Seguros	6771
Fianzas	235	Fianzas	0
Total	4227	Total	6771

<b>Total</b> <b>39535</b>	<b>de</b>	<b>Agentes</b>	<b>Vigentes</b>
------------------------------	-----------	----------------	-----------------

Una inadecuada labor del agente de seguros puede llegar a originar, en un caso extremo, que el usuario pierda todo su patrimonio, debido a que la compañía de seguros decline el pago de una reclamación por el hecho de no haberse contratado la cobertura necesaria, cuando el usuario asegurado estaba en el entendido, erróneamente, de que contaba con una protección completa. A su vez, la actividad del agente incide en los resultados de la compañía de seguros, ya que un buen agente de seguros no es aquél que “vende mucho”, sino que además va creando una cartera sana.

No debemos perder de vista que el primer suscriptor (seleccionador) de riesgos es el agente de seguros, ya que es quien tiene contacto ocular con la persona o el bien que se pretende asegurar. Por tanto, si el agente no propicia que el usuario ponga en conocimiento de la compañía de seguros todos los hechos que le permitan una adecuada apreciación del riesgo y con ello cobre la tarifa correcta, puede llevar a la compañía de seguros a operar con primas insuficientes que le originarán pérdidas en su ejercicio.

Por otra parte, si el agente no explica en forma correcta las características, ventajas, limitaciones y exclusiones del producto, el

<sup>66</sup>CNSF, Agentes vigentes, disponible en: [www.cnsf.gob.mx/BuscaAgente/Doctos%20Agentes/AGENTES%20VIGENTES%20300410\\_2.pdf](http://www.cnsf.gob.mx/BuscaAgente/Doctos%20Agentes/AGENTES%20VIGENTES%20300410_2.pdf) [consultada el 20/07/2010].

usuario puede sentirse defraudado en sus expectativas y recurrir a la devolución o cancelación de la póliza, con que la venta del seguro no será real. Asimismo, en ocasiones los agentes de seguros, con el afán de ganar al cliente le ofrecen descuentos no autorizados por la compañía de seguros, o se comprometen a plazos de entrega que la compañía no está en condiciones de cumplir y por tanto pueden reflejarse en quejas o demandas que afectan la imagen de la institución de seguros.<sup>67</sup>

Por tanto, es crucial saber seleccionar a un agente de seguros que sepa ofrecernos una asesoría adecuada, el mayor valor agregado y para ello señalamos algunas características para poder identificarlos:<sup>68</sup>

1. Que conozca no sólo las pólizas que vende, sino el mercado de seguros en general. El conocimiento del negocio, las leyes, los riesgos y el establecimiento de una cultura es algo que no lo da la simple capacitación.
2. Que sepa ganarse nuestra confianza. Que esté consciente de la importancia que tienen los seguros dentro de nuestras finanzas personales, y del papel que juegan en nuestra vida. Para elegir el mejor esquema, tendremos que confiarle nuestra situación financiera, nuestras preocupaciones, etcétera.
3. En la medida de lo posible, que trabaje con varias aseguradoras y que nos pueda explicar porqué es mejor una que otra en determinado ramo. Muchos agentes de seguros reciben bonos o comisiones especiales por incrementar sus ventas.

---

<sup>67</sup> CONDUSEF, Importancia de la Actividad del Agente de Seguros, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/seguros/781> [consultada el 10/08/2010].

<sup>68</sup> LANZAGORTA, Joan, "Cómo elegir un agente de seguros", disponible en: <http://eleconomista.com.mx/notas-impreso/finanzas-personales/2009/07/13/como-elegir-agente-seguros> [consultada el 20/07/2010].

4. Nuestro agente debe darnos razones y argumentos de peso, para que la elección de compañía se base únicamente en qué términos y condiciones ofrece, y sean los más adecuados para nuestras necesidades.
5. Que sea capaz ganarse su comisión. Sus ingresos deben estar en función de su capacidad y calidad en el asesoramiento, es decir, por el valor agregado que pueda otorgar, y no por su volumen de ventas. Si nuestro agente no está dispuesto a anteponer nuestras necesidades a su comisión, es mejor buscar a otro.
6. Que nos brinde un excelente servicio, que tenga la disposición de explicarnos todas nuestras dudas, el alcance de las coberturas, las exclusiones, etcétera. Que se preocupe por buscar una reunión por lo menos una vez al año, con anticipación al vencimiento de nuestras pólizas, con el fin de discutir los puntos relativos a la renovación. Debe conocer los trámites en caso de siniestro, y tener la capacidad de asesorarnos y representarnos en caso de que ocurra uno.
7. Que esté afiliado a la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas AC (AMASFAC –[amasfac.com.mx](http://amasfac.com.mx)) la cual busca fomentar el profesionalismo y las mejores prácticas entre sus asociados.
8. Finalmente, el agente de seguros no debe limitarse a ser un simple intermediario entre la compañía de seguros y el usuario: debe ser también un asesor de la persona que requiere la póliza de seguro, por tanto, su labor implica además de una responsabilidad profesional, una responsabilidad moral, por la naturaleza de los intereses que están en juego.

## 2.3 Antes de contratar un seguro educativo



Recuerda que todas las bondades y obligaciones que te sean señaladas deben estar por escrito para que puedas reclamarlas en caso de incumplimiento, ya que de otra manera no podrás exigir que la compañía te de dichos beneficios, recomienda la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco).<sup>69</sup> Los seguros se definen como un contrato por el cual una compañía aseguradora se compromete a compensar a una persona (asegurado o beneficiario) cuando ocurra un suceso imprevisto.<sup>70</sup>

Buena parte de los problemas relacionados con los seguros derivan de que los contratantes no leen lo que firman y por ello desconocen las condiciones específicas en que su seguro los protege.<sup>71</sup> Por tanto si pretendes contratar un seguro, debes entender de manera amplia y detallada sobre el alcance real de la cobertura de tu póliza y la forma de conservarla o darla por terminada.

---

<sup>69</sup> MORENO, Tania, “Seguros: el ABC de la protección”, Disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/mi-dinero/2010/01/19/seguros-el-abc-de-la-proteccion> [consultada el 10/08/2010].

<sup>70</sup> CHÁVEZ, Jesús David; ZAMORANO, Dafne, “¡Anticípate al riesgo!”, disponible en: [http://www.condusef.gob.mx/Revista/PDF-s/2010/119/primer\\_pl.pdf](http://www.condusef.gob.mx/Revista/PDF-s/2010/119/primer_pl.pdf) [consultada el 10/08/2010].

<sup>71</sup> CHÁVEZ, Jesús David; ZAMORANO, Dafne, “¡Anticípate al riesgo!”, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/seguros/vida/156-ianticipate-al-riesgo> [consultada el 10/08/2010].

En primera instancia leer la información pero a detalle, con el verdadero afán de entender y comprender, la verdad, lo que pasa muchas veces es que quieres contratar un seguro, por ejemplo de auto, y lo que quieres es salir manejando el auto, no te interesa la póliza, ¡dónde firmo! y ya, pero no, es para que leas la póliza de seguro, que leas lo que estas firmando, preguntes, que no te quedes con dudas y después lo demás, pero tendemos a brincar esos procesos elementales, el brincar esos procesos elementales la verdad es que si tiene consecuencias y eso puede ser muy lamentable por lo tanto es que no te brinques pasos.<sup>72</sup>

La póliza es el conjunto de documentos que establecen los derechos y obligaciones de las partes involucradas por la transferencia del riesgo, así como los términos y condiciones específicos que se seguirán en este proceso y que en general se componen de:<sup>73</sup>

a) **Carátula de Póliza.** Es un documento escrito que identifica claramente al emisor del documento y en el que señala:

1. Nombres y firmas de quien propone y quien acepta la transferencia.
2. La designación de las personas aseguradas,
3. La naturaleza de los riesgos transferidos,
4. El momento de inicio y final de la transferencia del riesgo,
5. Lista de endosos incluidos,

---

<sup>72</sup> CARRERA SANTACRUZ, Marco, Director de Estudios de Mercado de la CONDUSEF, Entrevista realizada por Iván Solís en las instalaciones de esta comisión, Colonia Nápoles, México, D.F., 24/07/2010.

<sup>73</sup> Según glosario de la CONDUSEF, disponible en: <http://portalif.condusef.gob.mx/resba/glosario.php>, [consultada el 06/08/2010].

6. El monto de límites directos sobre la transferencia del riesgo tales como deducibles y cualquier otra condición que sea necesaria para la claridad de los términos asumidos.

7. Alcance de la cobertura.

b) **Condiciones Generales.** Conjunto de cláusulas donde se establecen la descripción jurídica de las condiciones de cobertura y que señalan detalladamente los términos y características que tiene la transferencia del riesgo, las obligaciones y derechos que cada parte tiene de acuerdo con las disposiciones legales y cuando es el caso por las convenidas lícitamente por los participantes para la correcta aplicación del contrato.

Recuerde que al contratar un seguro educativo este se registrará de acuerdo con las condiciones generales por eso es importante leer cuidadosamente el contrato prestando principal atención a las llamadas exclusiones, que son los casos en los cuales la aseguradora no pagará la suma asegurada.<sup>74</sup>

Obviamente vamos a leer condiciones generales que son las cláusulas donde se establecen derechos y obligaciones, ahí, ¡Ojo! Particularmente vamos a poner atención en las exclusiones, las exclusiones son aquellos riesgos que no están cubiertos por el seguro, entonces es muy muy importante que en especial pongamos atención en lo que son las exclusiones.<sup>75</sup>

Y el último componente de la póliza, los **endosos**, este es el documento es emitido por la Compañía, previo acuerdo entre las partes, cuyas cláusulas modifican, aclaran, adicionan o dejan sin efecto parte del contenido de las condiciones generales o particulares de la **póliza**.

---

<sup>74</sup> Capsula de radio proporcionada por la CONDUSEF, disponible en : <http://www.condusef.gob.mx/index.php/material-educativo/498?start=1> [consultada el 06/08/2010]

<sup>75</sup> CARREÓN, Héctor, Director de Información y Estadísticas de la CONDUSEF, entrevista sobre seguros, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/media/SNEF/entrevistas/seguros.html> [consultada el 08/08/2010].

Al llenar la solicitud, hazlo con sinceridad, sin omitir ningún dato ni antecedente. Al contratar un seguro, tú y tus asegurados deberán responder un cuestionario que incluye hechos importantes para la apreciación de riesgos que puedan influir en las condiciones convenidas en tu contrato. Omitir información o declarar cosas que no sean ciertas (inexacta declaración) pueden resultar en que no se pague el seguro o en que la compañía pueda rescindir el contrato<sup>76</sup>. “En el caso de los seguros educativos hay que entender muy bien la cobertura antes de firmar el documento”.<sup>77</sup>

Mira primero tener muy claro que es lo que quieres asegurar, por ejemplo el automóvil te pueden ofrecer una cobertura para el extranjero, bueno, si tu no vas a salir del país ¿para qué quieres esa cobertura?, entonces tu tener muy claro qué es lo que vas a asegurar. ¿Cuánto dinero dispones?<sup>78</sup>

Aquí es muy importante que sepas que tipo de contrato estas firmando, que sepas que alcance va a ser porque también ocurre aquí algo que ocurre muy grueso, en ocasiones tienes el interés de contratar un seguro, tienes la intención de contratar un seguro pero también no quieres gastar mucho ¿no?, quieres un seguro que haga maravillas, pero quieres pagar poquito, no siempre eso coincide, es importante que la gente sepa que si quieres un seguro que te cubra el todo, pues te va a costar más, ¿por qué?, pues porque es lógico que a mayor beneficio, mayor es el pago por obtener ese beneficio. ¿Qué llega a pasar?, que la gente quiere comprar un seguro, en ocasiones pagas una cantidad y ya te quedas tú con un papel que es (la póliza de seguro) pero nunca la lees y luego si lamentablemente ocurre algo y quieres vengar el seguro resulta que ese evento que paso, no estaba cubierto por el seguro, entonces no es que el seguro no pague o no, es que nunca leíste la póliza. La póliza de seguro si tiene condiciones muy precisas y que desde su origen vale la pena dimensionarlas, confiscarlas, establecerlas y por lo menos considerarlas. [...] Vale la pena que tengas bien claro por qué estas pagando, cuál es el alcance de la cobertura de lo que estas pagando.<sup>79</sup>

---

<sup>76</sup> CHÁVEZ, Jesús David; ZAMORANO, Dafne, “¡Anticípate al riesgo!”, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/seguros/vida/156-ianticipate-al-riesgo>

<sup>77</sup> Capsula de radio proporcionada por la CONDUSEF, disponible en :

<http://www.condusef.gob.mx/index.php/material-educativo/498?start=1> [consultada el 06/08/2010]

<sup>78</sup> CARREÓN, Héctor, Director de Información y Estadísticas de la CONDUSEF, entrevista sobre seguros, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/media/SNEF/entrevistas/seguros.html> [consultada el 08/08/2010]

<sup>79</sup> CARRERA SANTACRUZ, Marco, Director de Estudios de Mercado de la CONDUSEF, Entrevista realizada por Iván Solís en las instalaciones de esta comisión, Colonia Nápoles, México, D.F., 24/07/2010.

A continuación se muestra una póliza, como ejemplo de los detalles que se deben verificar en ella:<sup>80</sup>

**Datos del Contratante**  
Nombre completo  
Dirección y  
Teléfono

**Datos de la Aseguradora**  
Razón Social  
Dirección y  
Teléfono

**Numero de Póliza**

**Tipo de Moneda  
Frecuencia de pago**

**Datos de la persona Asegurada**  
Nombre completo  
Edad, Hábitos fumador, Tipo de riesgo

**Importe a pagar**

**Datos del Contratante**  
Nombre completo  
Dirección y  
Teléfono

**Datos de la Aseguradora**  
Razón Social  
Dirección y  
Teléfono

**Numero de Póliza**

**Tipo de Moneda  
Frecuencia de pago**

**Datos de la persona Asegurada**  
Nombre completo  
Edad, Hábitos fumador, Tipo de riesgo

**Importe a pagar**

**Datos del menor**  
Nombre completo  
Fecha de Nacimiento

**Vigencia de la Póliza**

**Duración del Plan**

**Coberturas Contratadas**  
Verificar que los montos sean los que se pactaron en la propuesta, tanto de ahorro, como de protección en caso de fallecimiento y/o invalidez del asegurado

**Firma de la Aseguradora**

**Datos del Agente Autorizado**

**Grupo Nacional Provincial S.A.B.**  
Av. Cerro de las Torres 395, Colonia Campestre Churubusco  
C.P. 04200, México D.F. Tel. 5227 3999 www.gnp.com.mx

**Póliza de Seguro de Vida** Profesional Póliza No. 50644538  
Versión 0

**Contratante**  
XXXXXXXX XXXXXXXX  
XXXXXXXX XXXX

**Código Cliente** 1203463

**Vigencia Versión 0**  
Desde el 04/01/2008  
Hasta el 04/01/2009

**Prima del movimiento**  
Prima Netas 2,544.64  
Recargo Pago Fraccionado 0.00  
Derecho de Póliza 0.00  
I.V.A. 0.00  
**Importe a pagar 2,544.64**

**Fecha de expedición** 07/01/2008

**Conducto de pago** Anual  
**Forma de pago** Anual  
**Moneda** Dolares

**Prima del movimiento**  
Prima Netas 2,544.64  
Recargo Pago Fraccionado 0.00  
Derecho de Póliza 0.00  
I.V.A. 0.00  
**Importe a pagar 2,544.64**

**Asegurado (s)**  
Asegurado 1  
XXXXXXXX XXXXXXXX  
XXXXXXXX XXXX

**Descripción del movimiento**  
PRODUCCION NUEVA  
Petición del asegurado

**Nombre del menor** Fecha de Nacimiento: 01 de 01 de 01

**Vigencia Póliza**  
Desde el 04/01/2008  
Hasta el 04/01/2009

**Supervivencia** (Prima Anticipada) 11,280.00 Anualidad Pago Único  
Importe del pago de Prima por Tabaca No.

**Fallecimiento** 20,000.00 Seguro Pago Único  
Cálculo: 5 años de edad

**Invalidez** 20,000.00 Seguro Pago Único  
Cálculo: 5 años de edad

**Importe Total Actualizado**  
Importe Total Actualizado 0.00  
Importe Total del Faltamiento 2,544.64  
Importe Total Actual 2,544.64

**Expediciones del Plan**  
Plan: 3 años

**Operaciones**

**Agente:** HÉCTOR HERNÁNDEZ TORREALBA  
**Código:** 003022001

**Firma de la Aseguradora**

**Datos del Agente Autorizado**

<sup>80</sup> Material proporcionado por Héctor Hernández, Agente de seguros, Miembro activo de la AMASFAC, disponible en: [www.protectum.biz](http://www.protectum.biz)

A continuación se muestra una póliza, como ejemplo de algunos detalles que debes verificar.<sup>81</sup>

**Datos del Beneficiario del Seguros de Vida**  
Nombre completo, Fecha de nacimiento, Relación con el asegurado y porcentaje de distribución de la indemnización

**Datos del Beneficiario del Ahorro**  
Nombre completo, Fecha de nacimiento, Relación con el asegurado y porcentaje de distribución de la indemnización

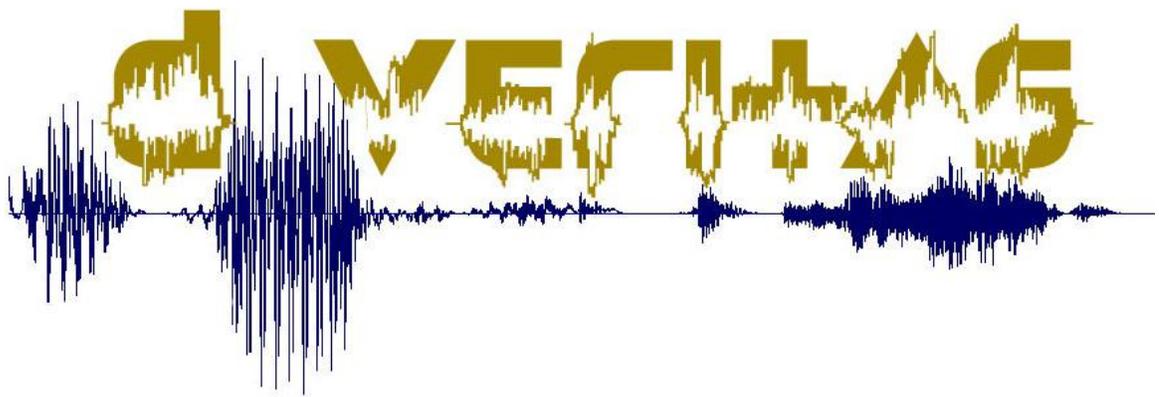
**Valores Garantizados en caso de cancelación anticipada**  
Indica el monto al que tendrás derecho a recuperar en caso de cancelar el contrato antes del término del plan

**Numero de Póliza**

En caso de incumplimiento o mayor asesoramiento en la prestación del servicio comunicarse con la Condusef al 01-800-999-8080, larga distancia sin costo desde cualquier punto de la República. Si vive en la ciudad de México, llame al 53-400-999, o consulte la página <http://www.condusef.gob.mx>

<sup>81</sup> Material proporcionado por Héctor Hernández, miembro activo de la AMASFAC, disponible en: [www.protectum.biz](http://www.protectum.biz)

## CAPÍTULO 3. DISEÑO DEL RADIORREPORTAJE



*Conocimiento en el aire...*

### **3.1 Nombre de la Serie**

**D-VERITAS**

### **3.2 Lema**

# **CONOCIMIENTO EN EL AIRE**

### 3.3 Logotipo



## **3.4 Justificación**

### ***Serie***

Los gastos derivados de la educación es un tópico sin fin y de interés para gran parte de la audiencia, por ello es acertado crear un espacio que proporcione información útil en torno al tema y al servicio del desarrollo integral del hombre y la sociedad.

### ***Nombre***

*Veritas* es una palabra en latín que significa verdad, por lo que se recurre a ella como símbolo de confianza, un espacio que transmita confianza. Para hacer más divertido el nombre, se agrego una letra “d” y que al pronunciarlo suene “deveritas” aludiendo a la verdad.

### ***Lema***

Cómo ya lo hemos mencionado, nuestro programa tiene como objetivo informar y orientar al radioescucha, por ende, éste obtendrá conocimiento sobre el tema tratado. La información que se ofrece al radioescucha no la lee en hojas, ni la ve en una pantalla, la escucha y podríamos decir que está en el aire.

### ***Logotipo***

El logotipo expresa a través de sus trazos el medio al pertenece, la radio, además, las ondas sonoras que lo conforman es el sonido real de la palabra d-veritas al ser reproducido. El color azul connota seriedad, el color dorado como símbolo de excelencia y el blanco para reflejar libertad de pensar (colores elegidos por los temas a tratar dignos de confianza en pro de la educación).

## 3.5 Objetivos

### ***General:***

Proporcionar información sobre diversos temas en torno a los gastos derivados de la educación mediante radiorreportajes de 30 minutos que permitirán orientación al radioescucha en beneficio de facilitarle el acceso a ésta.

### ***Particulares:***

- Fomentar el ahorro como alternativa para prevenir la deserción escolar por escases de recursos económicos.
- Destacar la importancia de contar con estudios universitarios en la actualidad.
- Señalar eventualidades que dificultan el acceso a la educación.
- Exponer alternativas que faciliten el acceso a la educación.

## 3.6 Antecedentes

### ***Temáticos***

La Revista del Consumidor lleva más de tres décadas refrendando un compromiso con los consumidores: brindar información de calidad, veraz y oportuna que reditúe de manera positiva tanto en la vida económica como familiar, y que equilibre la disparidad de las relaciones comerciales entre productores que pueden ser muy fuertes y consumidores desinformados.

Con más de 30 años de circulación en puestos de periódicos y locales cerrados de todo el país, nuestra publicación informa sobre temas actuales de consumo, el resultado de los estudios de calidad, los comparativos de precios y sobre los derechos de los consumidores.<sup>82</sup>

### ***Programáticos***

El sitio revista del Consumidor en línea difunde parte del contenido de la revista, notas diarias y todos los programas de revista del Consumidor TV y Radio que se producen en los estudios de Profeco cada semana, y que se transmiten en la radio y la televisión nacional a través de tiempos oficiales. Además, se publican webcasts y podcasts, especialmente diseñados para el público joven.

*No tires tu dinero* con David Páramo a través de Reporte 98.5, es un espacio para dar consejos y orientación, sobre el manejo del dinero, ahorro y crédito, es un programa que promueve el uso del sistema financiero como una herramienta de prosperidad. Cabe destacar que, *d-veritas*, sería el primer programa de radorreportajes de 30 minutos enfocados únicamente a temas en torno a los gastos derivados de la educación.

---

<sup>82</sup> Revista del Consumidor, disponible en: <http://www.profeco.gob.mx/revista/revista.asp> [consultada el 6/12/2010].

## **3.7 Temporalidad**

### ***Periodicidad***

*d-veritas* se transmitirá los días miércoles por ser un día a la mitad de la semana, pues escuchar radio en el auto durante los días de la semana alcanza niveles absolutos más altos que durante los fines de semana, con picos específicos durante las horas de la mañana y la tarde (cuando la gente maneja en dirección a la oficina y de regreso de ella).<sup>83</sup>

### ***Duración***

30 minutos, suficientes para abarcar los elementos auditivos y temáticos que el reportaje requiera y mantenga cautiva la atención del radioescucha.

### ***Horario***

A las 7:00 pm, horario de salida de la audiencia de sus trabajos, momento oportuno para escuchar radio rumbo a casa u otros destinos.

### ***Permanencia***

Se buscará la permanencia total, pues los tópicos que aborda conciernen día a día al radioescucha.

---

<sup>83</sup> Cómo hacer buen uso de la radio, disponible en: <http://www.comitederadio.com.pe/creatividad/hacerbuenusodelaradio.html> [consultada el 6/07/2010].

## 3.8 Modalidad de producción

### *Grabado*

Se planeará el uso de elementos auditivos variados (efectos sonoros), entrevistas, cortes de voz, testimonios históricos, declaraciones recientes, etcétera específicos de los temas que se traten en cada emisión, por tanto es una producción que se realizará de forma grabada para cumplir con un horario definido, para ello se recurrirá a una etapa de posproducción: esta es la etapa final del proceso de la que sale el programa o espacio terminado, incluye el montaje y la edición.<sup>84</sup>

---

<sup>84</sup> ARAYA RIVERA, Carlos, Cómo producir un programa de radio, disponible en: <http://www.pdfgratis.org/viewpdf.php> [consultada el 08/12/2010].

## 3.9 Género

### *Reportaje*

Emilio Prado en su libro, *Estructura de la información radiofónica*, considera el reportaje como el género más rico de los utilizados en la información radiofónica (Prado 1985: 87).<sup>85</sup> Por lo general en el guión del reportaje radiofónico se caracteriza por tratar en profundidad un hecho noticioso de mayor o menor actualidad. Se trata de un relato monotemático, cuya riqueza reside precisamente en aportar distintas visiones sobre el asunto tratado, incorporando la voz de los protagonistas del hecho, los antecedentes y las consecuencias<sup>86</sup> desde la perspectiva informativa por ser descripción, exposición, narración que conjuga la entrevista, el documental, la crónica, la encuesta, y el debate en alas de la creatividad.<sup>87</sup>

---

<sup>85</sup> ORTIZ, Miguel Ángel, Diseño de programas en radio: guiones, géneros y formulas, disponible en:  
[http://books.google.com.mx/books?id=4pS0LgdIWacC&pg=PA101&dq=programa+de+radio+grabado&hl=es&ei=0pECTbPIEISfnAfnxrnlDQ&sa=X&oi=book\\_result&ct=book-thumbnail&resnum=1&ved=0CDAQ6wEwAA#v=onepage&q=programa%20de%20radio%20grabado&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=4pS0LgdIWacC&pg=PA101&dq=programa+de+radio+grabado&hl=es&ei=0pECTbPIEISfnAfnxrnlDQ&sa=X&oi=book_result&ct=book-thumbnail&resnum=1&ved=0CDAQ6wEwAA#v=onepage&q=programa%20de%20radio%20grabado&f=false) [consultado el 08/12/2010].

<sup>86</sup> La producción de programas de radio, disponible en:  
[http://www.reporeduca.com/radio\\_prod\\_geninfo02.php](http://www.reporeduca.com/radio_prod_geninfo02.php) [consultada el 08/12/2010].

<sup>87</sup> FIGUEROA BERMÚDEZ, Romeo, *¡Qué onda con la radio!*, México, Editorial Pearson Educación, 1997, p. 241.

## 3.10 Formato

### Radioreportaje

El radio-reportaje no es una breve exposición sobre un tema –como lo es, por ejemplo, una charla- sino una presentación relativamente completa del tema. Suele durar media hora, o por lo menos quince o veinte minutos. A veces hay reportajes tan interesantes y tan variados en recursos que duran cuarenta o cuarenta y cinco minutos sin que resulten pesados ni largos. Pero para tratar un tema con esa extensión no podemos hacer una conferencia o poner un locutor o dos hablando todo el tiempo, sino que necesitamos desplegar una variada gama de recursos y formatos que cumplirían a lo largo de la exposición el mismo papel que cumplen las fotografías y los dibujos en un artículo ilustrado.<sup>88</sup>

Su intervención en el programa adquiere rasgos testimoniales con lo cual su voz también adquiere el valor documental. Ya no es mero relator, sino un narrador testigo que forma parte del contenido del reportaje, aunque no lo sea de los hechos que cuenta.<sup>89</sup>

---

<sup>88</sup>KAPLÚN. Mario, *Producción de programas de radio, El guión – la realización*, p. 147.

<sup>89</sup>CEBRIÁN HERREROS, Mariano, *Géneros informativos audiovisuales*, España, Editorial Ciencia, 1992, p. 130.

## **3.11 Audiencia**

### **Sexo**

Hombres y mujeres por las características del programa, es propio y de interés para ambos géneros.

### **Edad**

25 a 34 años será nuestro público meta. Según un estudio realizado por INRA (grupo especializado en medición de audiencia en radio) es el segmento que se acerca más a las estaciones noticiosas, para dejar a los más jóvenes como respuesta al posicionamiento de Beat 100.9 FM, Digital en 99.3 FM o Los Cuarenta Principales (estaciones musicales).<sup>90</sup>

### **Ocupación**

Pequeños comerciantes, empleados de gobierno, vendedores, maestros de escuela, amas de casa, profesionistas. Padres de familia preferentemente, estos últimos son quienes tendrán más interés por los temas que abordará la serie.

### **Nivel socioeconómico**

Nuestro segmento será C+ (clase media alta) y C (clase media) pues se considera que son las personas con ingresos o nivel de vida medio. Dos de cada tres hogares de clase C posee al menos un automóvil y cuentan con algunas comodidades: 1 aparato telefónico, 2 televisores, horno de microondas, televisión pagada y PC, algunos cuentan con servidumbre de entrada por salida.<sup>91</sup>

### **Nivel cultural**

Preparatoria y nivel superior, es el nicho que generalmente tienen curiosidad por informarse.

---

<sup>90</sup> GARCÍA RIVAS, Tania, "Radio Indicadores INRA", disponible en: <http://www.terra.com.mx/revistaneoeconomia/articulo/537187/Radioindicadores+INRA+DICENE.htm> [consultada el 5/12/2010].

<sup>91</sup> Nivel socioeconómico C (clase media), disponible en: [http://www.economia.com.mx/nivel\\_socioeconomico\\_c\\_clase\\_media.htm](http://www.economia.com.mx/nivel_socioeconomico_c_clase_media.htm) [consultada el 8/12/2010].

## **3.12 Estructura**

### ***Duración de la emisión***

30 minutos de contenido.

### ***Bloques***

Tres:

1. «Introducción». Introducción del tema, entrada de programa, duración: 3 minutos.
2. «Antecedentes del tema ». Descripción del fenómeno de la demanda en las universidades públicas, las universidades privadas y sus costos, duración: 12 minutos.
3. «la recomendación del día». El seguro educativo como alternativa de prevención, ventajas, desventajas, precauciones y salida de programa, duración: 15 minutos.

### 3.13 Reloj de producción

**BLOQUE 1**  
**«Introducción»**  
Introducción del tema,  
entrada de programa,  
duración: 3 minutos.



**BLOQUE 2**  
**«Antecedentes del tema»**  
Descripción del fenómeno de la demanda en  
las universidades públicas, las universidades  
privadas y sus costos,  
duración: 12 minutos.

**BLOQUE 3**  
**«la recomendación del día».**  
El seguro educativo como alternativa de  
prevención, salida de programa,  
duración: 15 minutos.

## 3.14 Cronograma

### **Número**

1

### **Nombre**

*Prevenir hoy, para lograr mañana... una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo.*

### **Tema**

El seguro educativo como instrumento de ahorro para prevenir los gastos y las eventualidades derivadas de la educación profesional de los hijos.

### **Síntesis**

En esta emisión se expone el fenómeno de la demanda de lugares en las universidades públicas, los costos de las universidades privadas y los riesgos que implica estudiar en algunas IES particulares, además la escases de recursos económicos como factores que propician un abandono de la carrera de miles de estudiantes año tras año. Por tanto se explica en qué consiste el seguro educativo y de qué manera funciona como un plan de ahorro y preventivo ante estas eventualidades.

### 3.15 Factor Humano

<b>CREATIVOS</b>		
<b>Número</b>	<b>Puesto</b>	<b>Nombre (s)</b>
<b>1</b>	<b>Productor</b>	<b>Yazmín Alba</b>
<b>1</b>	<b>Guionista</b>	<b>Yazmín Alba</b>
<b>3</b>	<b>Locutor</b>	<b>Yazmín Alba</b>
		<b>Héctor Moctezuma</b>
		<b>Simón Ordoñez</b>
<b>1</b>	<b>Investigadores</b>	<b>Yazmín Alba</b>
<b>TÉCNICOS</b>		
<b>1</b>	<b>Operador</b>	<b>Ernesto Cano</b>
<b>1</b>	<b>Técnico</b>	<b>Lizeth Vázquez</b>

### 3.16 Recursos materiales

<b>EQUIPO ELECTRÓNICO</b>		
<b>Número</b>	<b>Ítem</b>	<b>Características</b>
<b>1</b>	<b>Grabadora</b>	<b>Sony</b>
<b>OTROS</b>		
<b>10</b>	<b>Folder</b>	<b>tamaño carta</b>
<b>1</b>	<b>CD</b>	<b>alta calidad</b>
<b>2</b>	<b>tinta</b>	<b>cartucho tinta negra</b>
<b>200</b>	<b>hojas</b>	<b>papel bond</b>
<b>5</b>	<b>pluma</b>	<b>tinta negra</b>
<b>5</b>	<b>marcador</b>	<b>rojo</b>

### 3.17 Presupuesto

<b>EQUIPO ELECTRÓNICO</b>			<b>COSTOS</b>
<b>Número</b>	<b>Ítem</b>	<b>Características</b>	
<b>1</b>	<b>Grabadora</b>	<b>Sony</b>	<b>\$700</b>
<b>OTROS</b>			
<b>10</b>	<b>Folder</b>	<b>tamaño carta</b>	<b>\$30</b>
<b>5</b>	<b>CD</b>	<b>alta calidad</b>	<b>\$35</b>
<b>1</b>	<b>tinta</b>	<b>cartucho tinta negra</b>	<b>\$300</b>
<b>200</b>	<b>hojas</b>	<b>papel bond</b>	<b>\$100</b>
<b>5</b>	<b>pluma</b>	<b>tinta negra</b>	<b>\$15</b>
<b>1</b>	<b>marcador</b>	<b>rojo</b>	<b>\$8</b>
			<b>\$1,188</b>

<b>CREATIVOS</b>			
<b>Número</b>	<b>Puesto</b>	<b>Nombre (s)</b>	
<b>1</b>	<b>Productor</b>	<b>Yazmín Alba</b>	<b>\$10,000</b>
<b>1</b>	<b>Guionista</b>	<b>Yazmín Alba</b>	<b>\$8,000</b>
<b>3</b>	<b>Locutor</b>	<b>Yazmín Alba</b>	<b>\$6,000</b>
		<b>Héctor Moctezuma</b>	<b>\$6,000</b>
<b>1</b>	<b>Investigadores</b>	<b>Yazmín Alba</b>	<b>\$3,600</b>
<b>TÉCNICOS</b>			
<b>1</b>	<b>Operador</b>	<b>Ernesto Cano</b>	<b>\$8,000</b>
<b>1</b>	<b>Técnico</b>	<b>Lizeth Vázquez</b>	<b>\$8,000</b>
		<b>costo total por programa</b>	<b>\$50,788</b>

### 3.18 Patrocinio posible



Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología , organismo público descentralizado de la Administración Pública Federal, integrante del Sector Educativo, responsable de elaborar las políticas de ciencia y tecnología en México y promover el desarrollo científico y tecnológico.



IBM líderes en la investigación, desarrollo y fabricación de las tecnologías de la información más avanzadas del sector, incluyendo sistemas informáticos, software, redes, sistemas de almacenamiento y microelectrónica. Comprometida a construir un planeta más inteligente.



Una de las mayores empresas de tecnologías de la información, fabrica y comercializa hardware y software además de brindar servicios de asistencia relacionados con la informática. Hoy en día es la empresa líder en venta de impresoras.



Corporación multinacional dedicada a la elaboración de alimentos y bebidas, su principal producto es la Coca-Cola, el refresco más consumido del mundo. Marca gozosa de publicidad masiva.

### 3.19 Emisora

Por su perfil informativo concluimos que la siguiente emisora es la adecuada para la transmisión del programa d-veritas.

Identificación: Reporte 98.5

Slogan: el reporte de la ciudad

Banda: FM

Frecuencia: 98.5

Siglas: XHDL

Perfil: informativo y noticioso.

Propietario: Grupo Imagen

Entre su programación encontramos:

**Reporte 98.5** con Martín Espinosa, lunes a viernes de 5:30 a 11:00 hrs.

**Reporte 98.5** con Francisco Zea de lunes a viernes de 13:00 a 15:00 hrs.

***No tires tu dinero*** con David Páramo de lunes a viernes de lunes a viernes de 18:00 a 20:00 hrs.

**Reporte 98.5** con Ciro di Costanzo de lunes a viernes de 20:00 a 22:00 hrs.

### **3.20 Cobertura**

Habr  desplazamientos al ser requerido por el contenido temático particular de cada programa.

### **3.21 Promociones**

Se buscará que los patrocinadores nos respalden con becas, equipos de computo para los radioescuchas.

# **CAPÍTULO 4.**

# **GUIÓN TÉCNICO**

Radioreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ *Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo.*

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## Guión Principal

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA INSERTO FER DISCO 1 (“OIGA NO QUE COSA EH”... “PARA QUE LES CUENTO VERDAD”) 24 SEG.**

**OP. ENTRA MÚSICA 1 DISCO 1 SE MANTIENE 5 SEG. BAJA Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ FAST DESDE LA PALABRA “EFECTIVAMENTE” HASTA LA PALABRA “UNAM”.**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ REVERB EN LA FRASE “LOS LUGARES NUNCA VAN A SER SUFICIENTES PARA LA DEMANDA NO SATISFECHA QUE A NIVEL NACIONAL EXISTE”**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL DERECHO LA FRASE “LOS LUGARES NUNCA VAN A SER SUFICIENTES PARA LA DEMANDA NO SATISFECHA QUE A NIVEL NACIONAL EXISTE”**

LOCUTOR YAZMÍN

Efectivamente, el fenómeno de la demanda de lugares disponibles en las universidades públicas en el Distrito Federal se incrementa año con año.

En el 2010 al término de la sesión ordinaria del Consejo Universitario el rector de la máxima casa de estudios José Narro Robles reconoció que por más esfuerzo que haga la UNAM, los lugares nunca van a ser suficientes para la demanda no satisfecha que a nivel nacional existe.

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ RADIO EN LA FRASE “DESDE 300 MIL HASTA 700 MIL PESOS”**

LOCUTOR HÉCTOR            Actualmente hay más de 2 mil 600 universidades privadas en México y estudiar una carrera en alguna de ellas cuesta dependiendo de la institución desde 300 mil hasta 700 mil pesos.

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ FAST FLANGE1 EN TODO EL PARRAFO**

LOCUTOR YAZMÍN            De acuerdo con el segundo conteo de Población y Vivienda 2005 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) la población con escolaridad superior ocupa el porcentaje más bajo con sólo el 13.6% del total, lo que equivale a únicamente 13 millones de personas.

**OP. ENTRA RÁFAGA**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ VERY LONG HALL EN TODO EL PARRAFO**

**OP. REPETIR LA PALABRA “ECONÓMICAS” EN CANAL DERECHO**

LOCUTOR 2 HÉCTOR      Por su parte, la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), en su Informe sobre la Educación Superior en América Latina y el Caribe, destaca que existen diferentes circunstancias que generan un abandono de la carrera, principalmente económicas.

**OP. SUBE FONDO MUSICAL Y SE MANTIENE HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA 2 DISCO 1 SE MANTIENE 5 SEG. Y BAJA A FONDO**

**OP. MEZCLAR LA PALABRA “DEVERITAS” CON ROMPECORTE “DEVERITAS”**

LOCUTOR YAZMÍN      Por lo anterior y para analizar más el tema el día de hoy deveritas presenta:

**OP. ENTRA EFECTO VOZ TAPPED DELAY STEREO PAN EN LA FRASE “PREVENIR HOY PARA LOGRAR MAÑANA UNA SONRISA Y LA TRANQUILIDAD DE BRINDAR A TU HIJO UNA CARRERA UNIVERSITARIA”**

**OP. REPETIR EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “UNA CARRERA UNIVERSITARIA” CON LOCUTOR HOMBRE.**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ FAST FLANGE1 EN LA FRASE “EL SEGURO EDUCATIVO”**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ DENSE ROOM EN LA FRASE “COMENZAMOS”**

LOCUTOR YAZMÍN      Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo, comenzamos...

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA 1,2,3 HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA RÚBRICA ENTRADA SE MANTIENE HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA 3 DISCO 1 SE MANTIENE 5 SEG. BAJA Y FONDEA**

LOCUTOR HÉCTOR      El sistema de educación superior ofrece a los mexicanos distintas opciones de formación de acuerdo a sus intereses y objetivos profesionales.

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL DERECHO LA FRASE “ESTAS**

**INSTITUCIONES PARA LA ENSEÑANZA SUPERIOR”**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “GENERAN LA**

**APLICACIÓN INNOVADORA DEL CONOCIMIENTO”**

LOCUTOR YAZMÍN      Estas instituciones para la enseñanza superior realizan además de las funciones de docencia, un amplio espectro de programas y proyectos de investigación. Generan la aplicación innovadora del conocimiento y al mismo tiempo promueven la extensión y difusión de la cultura, también otorgan la opción de obtener un mejor empleo.

**OP. SUBE ANTERIOR FONDO MUSICAL Y SE MANTIENE HASTA DESAPARECER.**

**OP. ENTRA PORRA UNAM SE MANTIENE HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA “CÓMO NO TE VOY A QUERER” DISCO 1 Y FONDEA.**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ DELAY FOR STEREO EN LA FRASE “EN EL DISTRITO FEDERAL UNA DE LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS DEDICADAS A LA ENSEÑANZA SUPERIOR MÁS IMPORTANTES Y DE MAYOR DEMANDA ES LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO”**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ REVERB EN CANAL IZQUIERDO LA PALABRA “UNAM”**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL DERECHO LA FRASE “CON 450 AÑOS DE EXISTENCIA”**

LOCUTOR HÉCTOR      En el Distrito Federal una de las instituciones públicas dedicadas a la enseñanza superior más importantes y de mayor demanda es la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) con 450 años de existencia. Durante este tiempo ha cambiando de nombre varias veces: Universidad Nacional de México, su penúltimo nombre, cuya ley fue promulgada el 26 de mayo de 1910.

**OP. ENTRA EFECTO VOZ DELAY EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO”**

Más tarde, consecuencia de una lucha general universitaria para conquistar y ejercer su autonomía, el 9 de julio de 1929 obtiene su nombre actual: Universidad Nacional Autónoma de México

**OP. SUBE FONDO MUSICAL SE MANTIENE Y DESAPARECE**

**OP. ENTRA MÚSICA POLITÉCNICO SE MANTIENE Y BAJA A FONDO**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ SLOW FLANGE EN CANAL DERECHO LA FRASE  
“EL INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL IPN”**

LOCUTOR YAZMÍN            Tiempo después en el año de 1936 surgió otra de nuestras instituciones públicas más significativas, El Instituto Politécnico Nacional (IPN).

**OP. MEZCLA Y SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL CON MUSICA UAM Y FONDEA**

**OP. EFECTO VOZ SLOW FLANGE EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA UAM”**

LOCUTOR YAZMÍN            Y no menos importante es la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) que se fundó en 1975.

**OP. SUBE ANTERIOR FONDO MUSICAL Y SE MANTIENE HASTA DESAPARECER.**

**OP. ENTRA MUSICA 4 DISCO 1 SE MANTIENE Y BAJA A FONDO**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ MULTI-TAP DELAY DESDE LA FRASE “CADA AÑO” HASTA LA FRASE “NIVEL SUPERIOR”**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ FAST FLANGE DE CANAL DERECHO A IZQUIERDO EN LA FRASE “SIN EMBARGO EXAMEN TRAS EXAMEN SÓLO POCOS PUEDEN ACCEDER A ESTE NIVEL DE ESTUDIOS”**

LOCUTOR HÉCTOR      Cada año estas instituciones abren sus puertas a miles de estudiantes para realizar el examen de admisión y poder continuar con sus estudios cursando una carrera de nivel superior, sin embargo examen tras examen sólo pocos pueden acceder a este nivel de estudios.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA INSERTO MARELÍ (“LA VERDAD FUE ALGO HORRIBLE”...ESTO ES LO MÁS CERCA QUE PUDO”... “MUY LEJOS DE SU BOLSILLO”) 1 MIN.**

**OP. SALE INSERTO MARELÍ**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA 5 Y FONDEA**

LOCUTOR HÉCTOR      Marelí no es la única con esta realidad, para miles de jóvenes ya es un problema recurrente incorporarse a alguna universidad pública.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA 6 DISCO 1 Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ CHORUS-REVERSE VERB2 EN CANAL IZQUIERDO  
LA FRASE “SIN UN LUGAR, 48 MIL 890 JÓVENES QUE PRETENDÍAN  
INGRESAR AL POLITÉCNICO NACIONAL”**

LOCUTOR 1 YAZMÍN Si nos trasladamos en el tiempo al 21 de julio del 2008 se podía leer en los diferentes periódicos reconocidos, encabezados como el siguiente: Sin un lugar, 48 mil 890 jóvenes que pretendían ingresar al Politécnico Nacional.

Así es, más de 40 mil aspirantes a la educación superior en el Instituto Politécnico Nacional no obtuvieron un espacio.

En ese momento casi 200 mil jóvenes entre los solicitantes de la UNAM y el Poli quedan fuera del sistema educativo si no tienen otra opción.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA MÚSICA 4 Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ REVERB EN CANAL DERECHO LA FRASE  
“PORQUE YA NO TIENE CAPACIDAD”**

LOCUTOR 1 YAZMÍN Este fenómeno de lugares no disponibles en las universidades públicas es como un bebe, cada año

crece y crece, para el 2010 las cifras fueron aún más críticas.

El rector José Narro Robles informó que del total de los aspirantes que en febrero presentaron el primer examen de ingreso a la enseñanza superior, sólo el 8.9 por ciento fueron seleccionados, a la vez que reconoció que la UNAM llegó al tope y no puede ofrecer más espacios porque ya no tiene capacidad.

**OP. SUBE ANTERIOR FONDO MUSICAL SE MANTIENE Y DESAPARECE**

**OP. ENTRA MUSICA CHIMES DISCO 1 Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI-TAP DELAY EN TODO EL PARRAFO**

LOCUTOR HÉCTOR      Ante esta situación los aspirantes sin lugar en estas instituciones y por el deseo de cada individuo de continuar preparándose al cursar una carrera universitaria, optan por otras alternativas educativas, convirtiéndose así, sólo quienes tienen la posibilidad, en los principales clientes de las universidades privadas.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA MÚSICA 27 Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “DE 1999”**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL DERECHO LA FRASE “AL 2000”**

LOCUTOR YAZMÍN

De 1999 al 2000 las instituciones públicas pasaron del 80 al 70 por ciento de la oferta total de egresados en beneficio del sector privado que absorbió el 30 por ciento restante, en otras palabras el número de egresados de licenciatura y posgrado pasó de 29 mil a 80 mil, reafirmando así, que las instituciones particulares son actores cada vez más importantes dentro del sistema de educación superior nacional y son ya las instituciones líderes en algunas entidades y en algunas carreras.

**OP. SUBE ANTERIOR FONDO MUSICAL Y SE MANTIENE HASTA DESAPARECER.**

**OP. ENTRA CÁPSULA UNIVERSIDADES PRIVADAS (“QUE ONDA CHAVOS”... “BIEN TARDE”) 54 SEG.**

**OP. SALE CÁPSULA UNIVERSIDADES PRIVADAS**

**OP. ENTRA MÚSICA CAUTIOUS DISCO 1 SE MANTIENE Y BAJA A FONDO**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI-TAP DELAY DESDE LA FRASE “LA ASOCIACION NACIONAL” HASTA LA FRASE “INSTITUCIONES PRIVADAS”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI-TAP DELAY DE CANAL DERECHO A CANAL IZQUIERDO LA FRASE “ACTUALMENTE EXISTEN MÁS DE 2 MIL 600 UNIVERSIDADES PARTICULARES EN MÉXICO”**

LOCUTOR HÉCTOR La Asociación Nacional de Universidades e instituciones de educación Superior (ANUIES) pronostica que dentro de poco uno de cada dos graduados de programas superiores a la Licenciatura provendrán de instituciones privadas, asimismo la mayor presencia del sector privado se expresa también a través del crecimiento que tuvo el número de instituciones que lo forman, pues, en 1991 existían sólo 218 establecimientos particulares.

Para el año 2000 ya sumaban 737 unidades. Actualmente existen más de 2 mil 600 universidades particulares en México.

LOCUTOR YAZMÍN El costo de estas universidades es uno de los principales factores que el cliente considera para elegirla... (PAUSA)

**OP. MEZCLA Y SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL CON MÚSICA ANIME Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ CHEAP TV EN CANAL DERECHO LA FRASE “LO BARATO”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ CHEAP TV EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “SALE CARO”**

LOCUTOR YAZMÍN ... (LIGA) aunque en ocasiones lo barato sale caro.

LOCUTOR HÉCTOR      Los estudiantes al no tener la posibilidad económica de acceder a las instituciones particulares de elite, recurren a escuelas que difícilmente cuentan con los recursos humanos y materiales para preparar verdaderos profesionales.

**OP. DESAPARECE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA CÁPSULA ESCUELA PATITO (“RICARDO TERMINÓ SUS ESTUDIOS”... “CON SÓLO 5 AULAS”) 1 MIN, 29 SEG.**

**OP. SALE CÁPSULA ESCUELA PATITO**

**OP. ENTRA MÚSICA ABSTRACT DISCO 1 Y FONDEA.**

De las 2 mil 600 universidades particulares que existen, sólo 80 comprobaron su calidad educativa ante la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES) y apenas 903 obtuvieron el reconocimiento de validez oficial otorgado por la Secretaría de Educación Pública (SEP).

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA MÚSICA GLOW IN THE DARK SE MANTIENE Y BAJA A FONDO**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ FAST FLANGE EN LA FRASE “PUEDEN OBTENER EL RECONOCIMIENTO DE VALIDEZ OFICIAL DE ESTUDIOS (RVOE) PARA LOS PLANES Y PROGRAMAS QUE DESEEN IMPARTIR”**

LOCUTOR YAZMÍN Las instituciones particulares de educación superior no requieren de autorización previa por parte de autoridad educativa para poder operar, sin embargo, si lo solicitan, pueden obtener el Reconocimiento de validez oficial de estudios (RVOE) para los planes y programas que deseen impartir

Este trámite puede realizarse ante la Secretaría de Educación Pública o ante las secretarías de educación de los estados.

**OP. MEZCLA Y SALE ANTERIOR TEMA MUSICAL CON MÚSICA JOYFUL Y FONDEA**

LOCUTOR HÉCTOR Para obtener el REVOE, la Ley General de Educación señala que el particular debe cumplir con tres requerimientos genéricos:

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ CHEAP TV EN CANAL IZQUIERDO LA PALABRA “UNO”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI-TAP DELAY EN LA FRASE “PERSONAL ACADÉMICO QUE SATISFAGA LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS POR LA AUTORIDAD EDUCATIVA”**

LOCUTOR YAZMÍN Uno, personal académico que satisfaga los requisitos establecidos por la autoridad educativa.

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ CHEAP TV EN CANAL DERECHO LA PALABRA “DOS”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI-TAP DELAY EN LA FRASE “PLANES Y PROGRAMAS DE ESTUDIO QUE LA AUTORIDAD CONSIDERE PROCEDENTES”**

LOCUTOR HÉCTOR      Dos, planes y programas de estudio que la autoridad considere procedentes.

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ CHEAP TV EN CANAL IZQUIERDO LA PALABRA “TRES”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI-TAP DELAY EN LA FRASE “INSTALACIONES QUE CUMPLAN CON LAS CONDICIONES HIGIÉNICAS, DE SEGURIDAD Y PEDAGÓGICAS”**

LOCUTOR YAZMÍN      Tres, instalaciones que cumplan con las condiciones higiénicas, de seguridad y pedagógicas.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA CORTINILLA PRECAUCIÓN Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI-TAP DELAY EN LA FRASE “LA ESCUELA PARTICULAR NO PODRÁ OTORGAR EL TÍTULO NI LA CÉDULA PROFESIONAL”**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “AUNQUE SUS ALUMNOS HAYAN CONCLUIDO SUS ESTUDIOS”**

LOCUTOR YAZMÍN

Porque de no obtener el RVOE, la escuela particular no podrá otorgar el título ni la cédula profesional aunque sus alumnos hayan concluido sus estudios, pues no son válidos oficialmente.

En ese caso, las instituciones sólo podrán expedir diplomas sin reconocimiento de alguna autoridad educativa.

**OP. SALE CORTINILLA PRECAUCIÓN**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA CHIMES Y FONDEA**

LOCUTOR HÉCTOR

Bueno y barato es lo que cada año algunos de los estudiantes que no obtuvieron un lugar en universidades públicas buscan encontrar en otras instituciones, sin embargo, la realidad es que una universidad privada ya significa sacrificio en el gasto familiar para cubrir los cuotas que indiscutiblemente se deberán pagar.

**OP. DESAPARECE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA LOOPS8 DISCO 1 Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI-TAP DELAY EN LA FRASE “ESTUDIAR EN EL TECNOLÓGICO DE MONTERREY CUESTA”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ CATEDRAL EN LA FRASE “700 MIL PESOS”**

LOCUTOR YAZMÍN            Estudiar en el Tecnológico de Monterrey cuesta 700 mil pesos.

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ SLOW FLANGE EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “TERMINAR UNA CARRERA EN EL INSTITUTO TECNOLÓGICO AUTÓNOMO DE MÉXICO (ITAM), 600 MIL PESOS”**

LOCUTOR HÉCTOR            Terminar una carrera en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), 600 mil pesos.

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ ECO EN LA FRASE “300 MIL”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ RADIO EN LA FRASE “EN LA ESCUELA BANCARIA Y COMERCIAL, EBC”**

**OP. ENTRA EFECTO DE CANAL DERECHO A IZQUIERDO LA FRASE “300 MIL, EN LA ESCUELA BANCARIA Y COMERCIAL, EBC”**

LOCUTOR YAZMÍN            300 mil, en la Escuela Bancaria y Comercial (EBC)

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MÉXICO”**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL DERECHO LA FRASE “TAMBIÉN 300 MIL”**

LOCUTOR HÉCTOR            Universidad del Valle de México, también 300 mil.

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ SLOW FLANGE EN LA FRASE “Y  
UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA 700 MIL PESOS”**

LOCUTOR YAZMÍN            Y Universidad Iberoamericana 700 mil pesos.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA ROMPECORTE “DEVERITAS” HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA ARCTIC MONKEY SE MANTIENE BAJA Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ WAH-WAH 1 EN LA FRASE “Y UNA  
HERRAMIENTA DISEÑADA PARA HACER FRENTE A ESTE COMPROMISO Y  
EVITAR PENURIAS ECONÓMICAS E INCLUSO HASTA TRUNCAR EL  
DESARROLLO PROFESIONAL DE LOS HIJOS POR FALTA DE DINERO, ES  
EL SEGURO EDUCATIVO”**

LOCUTOR HÉCTOR            Ante este panorama y dado que para los padres de familia uno de sus anhelos es ver a sus hijos graduados busquen la forma de que esta premisa se haga realidad y una herramienta diseñada para hacer frente a este compromiso y evitar penurias económicas e incluso hasta truncar el desarrollo profesional de los hijos por falta de dinero, es el seguro educativo.

**OP. SUBE ANTERIOR FONDO MUSICAL SE MANTIENE Y DESAPARECE**

**OP. ENTRA INSERTO SEGURO EDUCATIVO1 (“UNA BUENA EDUCACIÓN  
ES”... “PARA PAGARSE UNA CARRERA PROFESIONAL”) 58 SEG.**

**OP. SALE INSERTO SEGURO EDUCATIVO1**

**OP. ENTRA MÚSICA 38 DISCO 1 Y FONDEA**

LOCUTOR YAZMÍN            La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros CONDUSEF define al seguro educativo como:

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “UN INSTRUMENTO FINANCIERO DE SUPERVIVENCIA DEL MENOR”**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL DERECHO LA FRASE “Y QUE ADEMÁS DE PROMOVER EL AHORRO”**

LOCUTOR HÉCTOR            un instrumento financiero de supervivencia del menor y que además de promover el ahorro, fomenta la cultura de la prevención y el seguro.

LOCUTOR YAZMÍN            El licenciado Marco Carrera Santacruz, director de Estudios de Mercado de esta comisión nos reafirma la importancia de ahorrar.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RAFAGÁ HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA INSERTO MARCO CARRERA1 (“EL AHORRO DEBE”... “Y TRABAJAR EN ESE SENTIDO”) 55 SEG.**

**OP. SALE INSERTO MARCO CARRERA1**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. MÚSICA 38 DISCO 1 Y FONDEA**

LOCUTOR HÉCTOR           por tanto el ahorro es el primer componente del seguro educativo.

LOCUTOR YAZMÍN           Estas aportaciones periódicas denominadas primas, ayudarán a alcanzar determinada suma de dinero definida a nuestra conveniencia.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA INSERTO MONTO ASEGURADO1 (“LOS PADRES”... “EL BENEFICIO”) 8 SEG.**

**OP. SALE INSERTO MONTO ASEGURADO1**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA 38 DISCO 1 Y FONDEA**

LOCUTOR 1 YAZMÍN           Rafael Setune, asesor de ventas y socio distinguido de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, (Amasfac) agrega que las aseguradoras cuentan con tabuladores sobre el costo de las universidades, lo que permite cotizar la suma asegurada que cubra la mayoría de los gastos universitarios ya sea en escuela pública o privada.

**OP. MEZCLA Y SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL CON MÚSICA IRON-MAN DISCO 1 SE MANTIENE Y BAJA A FONDO.**

LOCUTOR HÉCTOR      La CONDUSEF en su política de fomentar la cultura financiera, hace hincapié en la conveniencia de contratar este tipo de seguros a una edad temprana del hijo.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA INSERTO ENTRE MÁS JÓVEN (“MIENTRAS MÁS PEQUEÑO... “LAS PRIMAS MÁS PEQUEÑAS”) 9 SEG.**

**OP. SALE INSERTO ENTRE MÁS JÓVEN**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA IRON-MAN DISCO 1 Y FONDEA**

LOCUTOR HÉCTOR      Como lo escuchamos, el valor del seguro se determina en función de la edad del menor pero también de las expectativas académicas que se visualizan para él.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA INSERTO PRECIO PÓLIZA (“DESDE LUEGO EL PRECIO... “CON LA QUE SE CONTRATE”) 12 SEG.**

**OP. SALE INSERTO PRECIO PÓLIZA**

**OP. ENTRA MÚSICA IRON-MAN DISCO Y FONDEA**

LOCUTOR YAZMÍN      Otro de los componentes del seguro educativo y una de sus ventajas es la protección.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA INSERTO MARCO CARRERA2 (“SI ES IMPORTANTE”...  
“AHORRO FORMAL”) 39 SEG.**

**OP. SALE INSERTO MARCO CARRERA 2**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA IRON-MAN DISCO 1 Y FONDEA**

LOCUTOR HÉCTOR Las coberturas del seguro educativo son los servicios incluidos o adicionales que principalmente van dirigidas al titular o tutor. Por lo general estos seguros van de la mano de una cobertura de exención del pago de primas por fallecimiento o invalidez total y permanente del contratante.

LOCUTOR YAZMÍN Esto significa que ante estas eventualidades la aseguradora pagará las primas hasta que el menor cumpla los 15, 18 o 22 años, según el plan contratado.

Héctor Hernández Agente de seguros especializado en el ramo personales nos ayuda a comprender mejor esta información.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA INSERTO PROTECCIÓN1 (“ESE COMPONENTE”... “EDUCACIÓN DE TU HIJO”) 47 SEG.**

**OP. SALE INSERTO PROTECCIÓN1**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA COOL INTRO Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ FAST FLANGE EN LA FRASE “SI TIENEN**

**ALGÚN COSTO ADICIONAL, ESTO VARÍA DEPENDIENDO DE LA ASEGURADORA”**

LOCUTOR YAZMÍN

Es importante preguntar cuál de estas coberturas se incluyen en su plan o si tienen algún costo adicional, esto varía dependiendo de la aseguradora, también el sexo, edad y hábitos del contratante, si es fumador o no, son factores que influyen en el valor de la prima.

**OP. MEZCLA Y SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL CON MÚSICA IRON-MAN DISCO 1 Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ FAST FLANGE EN LA FRASE “SON**

**PREFERIBLES LOS PAGOS ANUALES DE LA PRIMA”**

**OP. SILENCIO FONDO MUSICAL DURANTE LA FRASE “SON PREFERIBLES LOS PAGOS ANUALES DE LA PRIMA”**

LOCUTOR HÉCTOR

La periodicidad del pago de la prima puede ser anual, mensual o trimestral según la elección del titular.

Son preferibles los pagos anuales de la prima, pues cuando éstos son mensuales, trimestrales o semestrales se cobran intereses por pagos fraccionados de hasta el 10%. El porcentaje baja o desaparece conforme el periodo de pago es más largo.

**OP. DESAPARECE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA INSERTO UDIS1 (“EL SEGURO EDUCATIVO”... “PODER ADQUISITIVO” 18 SEG.**

**OP. SALE INSERTO UDIS1**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA MIDNIGHT RIDE DISCO 1 SE MANTIENE Y BAJA A FONDO**

LOCUTOR YAZMÍN            Por lo anterior, la inversión, es otro de los componentes del seguro educativo. Así como lo escuchamos los dólares y las unidades de inversión (UDIS) son las opciones que representan la mejor alternativa para contratar.

LOCUTOR HÉCTOR            Héctor Hernández miembro activo de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, AMASFAC nos da un ejemplo:

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA INSERTO UDIS2 (“ENTONCES TU DINERO”... “VIGENTE EN ESE MOMENTO”) 1 MIN, 13 SEG.**

**OP. SALE INSERTO UDIS2**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA MIDNIGHT RIDE DISCO 1 Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI-TAPE DELAY EN LA FRASE “LA ASEGURADORA ELABORA UNA PÓLIZA, ES DECIR UN CONTRATO EN EL QUE SE PLASMAN LOS COMPONENTES DE TU SEGURO EDUCATIVO”**

LOCUTOR HÉCTOR      Una vez definido el monto de la prima anual a lo largo del periodo establecido, la cantidad recuperada o valor de rescate si se cancela el seguro, los costos de las coberturas adicionales, la unidad monetaria y las condiciones generales, la aseguradora elabora una póliza, es decir un contrato en el que se plasman los componentes de tu seguro educativo.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA INSERTO DESTACAR (“UN PUNTO QUE”... “SUS ESTUDIOS”) 15  
SEG.**

**OP. SALE INSERTO DESTACAR**

**OP. ENTRA CORTINILLA PRECAUCIÓN Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ SLOW FLANGE EN TODO EL PÁRRAFO**

LOCUTOR YAZMÍN      Valioso radioescucha es primordial antes de firmar comprender a detalle, los derechos y obligaciones del Contratante y la Compañía, así como los términos y condiciones de tu póliza que generalmente se compone de La caratula de póliza, las condiciones generales y los endosos.

**OP. SALE CORTINILLA PRECAUCIÓN**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA 28 DISCO 1 Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ CHEAP TV EN LA FRASE “CHECA ESTO: BUENA PARTE DE LOS PROBLEMAS RELACIONADOS CON LOS SEGUROS DERIVAN DE QUE LOS CONTRATANTES”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ CHEAP TV EN LA FRASE “Y POR ELLO DESCONOCEN LAS CONDICIONES ESPECÍFICAS EN QUE SU SEGURO LOS PROTEGE”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ TAPPED DELAY, STEREO PAN EN LA FRASE “NO LEEN O NO ENTIENDEN LO QUE FIRMAN”**

LOCUTOR HÉCTOR            Checa esto: buena parte de los problemas relacionados con los seguros derivan de que los contratantes no leen o no entienden lo que firman, y por ello desconocen las condiciones específicas en que su seguro los protege.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA INSERTO ANTES DE FIRMAR (“AUNQUE TODOS”... “SUMA ASEGURADA”) 39 SEG.**

**OP. SALE INSERTO ANTES DE FIRMAR**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA 28 DISCO 1 Y FONDEA**

LOCUTOR HÉCTOR            El Ingeniero Héctor Carreón, director de información y estadísticas de la CONDUSEF nos da un resumen sobre lo que acabamos de señalar:

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA INSERTO RECOMENDACIÓN (“MIRA PRIMERO TENER”... “LAS EXCLUSIONES”) 59 SEG.**

**OP. SALE INSERTO RECOMENDACIÓN**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA CONTROL YOURSELF Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ FAST FLANGE EN LA FRASE “TE EXPLICARÁN TODAS LAS CLÁUSULAS DEL CONTRATO ASÍ COMO LA FORMA DE CONSERVARLA O DARLA POR TERMINADA”**

LOCUTOR YAZMÍN

Los agentes de seguros son una opción para asesorarte, ellos deben informar por escrito y de manera amplia y detallada sobre el alcance real de la cobertura de la póliza, te explicarán todas las cláusulas del contrato así como la forma de conservarla o darla por terminada.

**OP. MEZCLA Y SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL CON MÚSICA GATOS DANCE Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “ACTUALMENTE A TODOS LOS AGENTES DE SEGUROS SE LES EXPIDE UNA CÉDULA AUTORIZADA POR LA POR LA COMISIÓN NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS”**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL DERECHO LA FRASE “DEBES REVISAR QUE EL AGENTE ESTE DEBIDAMENTE AUTORIZADO ANTE ESTA COMISIÓN”**

LOCUTOR YAZMÍN Actualmente a todos los agentes de seguros se les expide una cédula autorizada por la por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, la cual tiene una cierta vigencia por ello, debes revisar que el agente este debidamente autorizado ante esta comisión.

LOCUTOR HÉCTOR También las aseguradoras deben estar legalmente autorizadas ante esta comisión.

LOCUTOR YAZMÍN Una forma rápida y sencilla para cerciórate de que sean entidades autorizadas es:

**OP. MEZCLA Y SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL CON MÚSICA SOU DANCE Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ CHEAP TV Y PHASER1 EN LA FRASE “TRIPLE W.CNSF.GOB.MX”**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “TRIPLE W”**

LOCUTOR YAZMÍN Consultar la página [www.cnsf.gob.mx](http://www.cnsf.gob.mx), triple [w.cnsf.gob.mx](http://w.cnsf.gob.mx)

LOCUTOR HÉCTOR Allí encontrarás un apartado titulado instituciones autorizadas y otro llamado busca a tu agente.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA GATOS DANCE DISCO 1 Y FONDEA**

LOCUTOR YAZMÍN            El agente debe darte razones y argumentos de peso, para que la elección de la compañía se base únicamente en qué términos y condiciones ofrece.

LOCUTOR HÉCTOR            Al pagar tu póliza hazlo a nombre de la compañía de seguros, si entregas dinero al agente, que sea contra recibo firmado por éste.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA MUSICA 15 DISCO 1 Y FONDEA**

LOCUTOR YAZMÍN            El licenciado Roberto Bello Salcedo, director General de Estudios sobre Consumo de la Procuraduría Federal del Consumidor, Profeco agregó que siempre existe la posibilidad de que el contratante se quede sin empleo, por lo que es importante preguntar al agente, cuáles son las implicaciones o penalizaciones si no se pagan las primas y si existe un seguro de desempleo que te cubra en el caso de que te quedes sin trabajo.

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA MUSICA IRON-MAN DISCO 1 Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI-TAP DELAY DESDE LA FRASE**

**“RECUERDA QUE TODAS LAS CARACTERISTICAS”... HASTA LA FRASE**

**“DA FLOJERA LEERLO”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ FAST FLANGE EN LA FRASE “PERO ES**

**NECESARIO ENTENDER HASTA LA ÚLTIMA PALABRA”**

LOCUTOR HÉCTOR      Recuerda que todas las características y condiciones del seguro vienen en el contrato, es decir tu póliza, las cuales tu vas a definir conforme te convenga, no te quedes con ninguna duda, debes preguntar que significa cada abreviatura, lee hasta la última letra chiquita que no siempre son tan chiquitas lo que pasa es que el contrato es muy largo y da flojera leerlo, pero es necesario entender hasta la última palabra.

LOCUTOR YAZMÍN      También puedes acudir a la CONDUSEF para recibir más asesoría

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL**

**OP. ENTRA INSERTO CONDUSEF INFORMA (“EN CONDUSEF”... “DE LA REPUBLICA”) 23 SEG.**

**OP. SALE INSERTO CONDUSEF**

**OP. ENTRA RÁFAGA Y MEZCLA CON MÚSICA WHITE LIES DISCO 1 Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ DENSE ROOM EN TODO EL PÁRRAFO**

LOCUTOR YAZMÍN

Ya que has entendido todas las cláusulas de tu póliza, y verificado que la aseguradora y los productos que ofrece estén legalmente autorizados para operar en México y tomado las precauciones expuestas a lo largo de este reportaje especialmente para ti, quédate tranquilo, el seguro educativo para hacer frente a los gastos de una carrera universitaria, es una opción.

**OP. SUBE FONDO MUSICAL, MEZCLA CON RÁFAGA Y DESAPARECE**

**OP. ENTRA ROMPECORTE “DEVERITAS” HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA RÚBRICA DE SALIDA Y DESAPARECE.**

Radorreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ *Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo.*

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## **Rúbrica de entrada**

**OP. ENTRA MÚSICA CHILLS DISCO 1 SE MANTIENE Y BAJA A FONDO**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ FAST FLANGE 1 EN LA FRASE “HA LLEGADO EL MOMENTO DE”**

LOCUTOR NANCY            Ha llegado el momento de (PAUSA)

**OP. ENTRA RÁFAGA GLACEO DISCO1**

**OP. REPETIR LA PALABRA “EDUCACIÓN” EN CANAL IZQUIERDO 2P Y EFECTO DE VOZ CHANNEL DELAY FOR STEREO SIMULATION**

**OP. REPETIR LA PALABRA “EDUCACIÓN” EN CANAL DERECHO**

**OP. REPETIR LA PALABRA “CULTURA” EN CANAL IZQUIERDO 2P**

**OP. REPETIR LA PALABRA “CULTURA” EN CANAL DERECHO Y EFECTO DE VOZ REVERB**

**OP. REPETIR LA PALABRA “CIENCIA” CANAL IZQUIERDO 2P**

**OP. REPETIR LA PALABRA “CIENCIA” CANAL DERECHO**

**OP. REPETIR LA PALABRA “TECNOLOGÍA” CANAL IZQUIERDO 2P**

**OP. REPETIR LA PALABRA “TECNOLOGÍA” CANAL DERECHO**

LOCUTOR 1                    la educación...

LOCUTOR 1                    la cultura...

LOCUTOR 2                    la ciencia...

LOCUTOR 1                    y la tecnología.

**OP. PAUSA AUDIO 2”**

**OP. DESPUÉS DE LA PAUSA DE 2” VUELVE A SONAR EL MISMO TEMA MUSICAL Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ RADIO DEL CANAL IZQUIERDO AL DERECHO EN LA PALABRA “DEVERITAS”**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ MULTI TAP DELAY EN LA FRASE “CONOCIMIENTO EN EL AIRE”**

LOCUTOR 2                      aquí en **deveritas**, conocimiento en el aire.

**OP. SUBE FONDO SE MANTIENE Y DESAPARECE**

**OP. ENTRA EFECTO RÁFAGA 1 CD1 Y SALE.**

Radioreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## **Guión Salida**

**OP. ENTRA MÚSICA “YOUNG FOLKS” DISCO1 Y FONDEA**

**OP. REPETIR PALABRA “EDUCACIÓN” EN CANAL DERECHO**

**OP. REPETIR PALABRA “EDUCACIÓN” EN CANAL IZQUIERDO 2P**

**OP. ENTRA EFECTO DE ECO EN LA PALABRA “CULTURA”**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ FAST FLANGE EN LA PALABRA “CIENCIA”  
CANAL IZQUIERDO 2P**

**OP. REPETIR PALABRA “CIENCIA” EN CANAL DERECHO**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI TAP DELAY EN LA FRASE “Y  
TECNOLOGÍA”**

LOCUTOR1 (DINÁMICO) educación, cultura, ciencia y tecnología

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI TAP DELAY EN LA PALABRA**

**“DEVERITAS”**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ STEREO PAN EN LA FRASE “SIETE DE LA  
NOCHE”**

**OP. ENTRA RAFÁGA A CUE**

LOCUTOR1 Aquí en d-veritas, todos los martes siete de la noche.

**OP. ENTRA ROMPECORTE DEVERITAS**

**OP. REPETIR LA PALABRA “DEVERITAS”**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ MULTI TAP DELAY EN LA FRASE “  
CONOCIMIENTO EN EL AIRE” EN CANAL IZQUIERDO**

LOCUTOR1                      Deveritas,

LOCUTOR2                      conocimiento... en el aire.

**OP. ENTRA EFECTO DE CANAL IZQUIERDO A DERECHO EN LA FRASE “NO  
DEJES DE ESCUCHARNOS”**

LOCUTOR2                      No dejes de escucharnos

**OP. MEZCLA Y SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL CON MÚSICA AMELÍ Y  
FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ FAST FLANGE EN LA FRASE “ESTA FUE UNA  
PRODUCCIÓN DE”**

LOCUTOR 1                      Esta fue un producción de

**OP. ENTRA EFECTO VOZ WAHWAH EN LA FRASE “YAZMIN ALBA”**

**OP. REPETIR LA PALABRA “YAZMÍN ALBA” LOCUTOR HOMBRE EN  
CANAL IZQUIERDO**

LOCUTOR 3                      Yazmín Alba.

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI TAP DELAY EN LA FRASE “CON LA COLABORACIÓN ESPECIAL DE”**

LOCUTOR 1                    Con la colaboración especial de

LOCUTOR 4                    Héctor Moctezuma,

LOCUTOR 1                    Ernesto Cano,

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ TV CHEAP EN LA FRASE “LIZETH VÁZQUEZ”**

LOCUTOR 1                    Lizeth Vázquez,

LOCUTOR 4                    para la Facultad de Estudios Superiores

LOCUTOR 1                    Aragón.

**OP. SUBE FONDO MÚSICAL Y DESAPARECE PROGRESIVAMENTE**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ CHEAP TV EN LA FRASE “AGRADECEMOS MATERIAL AUDITIVO PROPORCIONADO POR LA CONDUSEF”**

LOCUTOR 5                    agradecemos material auditivo proporcionado por la  
CONDUSEF.

**OP. DESAPARECE FONDO MUSICAL.**

Radioreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## **Rompecorte d-veritas**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ MULTI TAP DELAY**

**OP. REPETIR LA PALABRA A CUE EN CANAL DERECHO**

LOCUTOR SIMÓN (INSTITUCIONAL) deveritas

**OP. DESAPARECE FONDO MUSICAL.**

Radioreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## **Rompecorte Frio**

LOCUTOR

Estás en deveritas

Radioreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## **Cortinilla Zona De Cuidado**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA CONVENIENCIA DISCO 1 SE MANTIENE 5 SEG. Y DESAPARECE**

**OP. ENTRA MÚSICA ABSTRACT ALERT Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ CHEAP TV EN LA FRASE “DEVERITAS, TOMA NOTA”**

**OP. ENTRA EFECTO DE CANAL IZQUIERDO A DERECHO EN LA FRASE “DEVERITAS, TOMA NOTA”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ DENSE ROOM EN LA FRASE “ZONA DE CUIDADO”**

LOCUTOR NANCY                      deveritas, toma nota

LOCUTOR MANUEL                      zona de cuidado

**OP. DESAPARECE FONDO MUSICAL**

Radioreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ Prevenir hoy para lograr mañana

una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## **Cortinilla Recomendaciones**

**OP. ENTRA RÁFAGA HASTA DESAPARECER**

**OP. ENTRA MÚSICA NATURALEZA DISCO 1 Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ CHEAP TV EN LA FRASE “DEVERITAS, TOMA NOTA”**

**OP. ENTRA EFECTO DE CANAL IZQUIERDO A DERECHO EN LA FRASE “DEVERITAS, TOMA NOTA”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ DENSE ROOM EN LA FRASE “RECOMENDACIONES”**

LOCUTOR NANCY                      deveritas, toma nota

LOCUTOR MANUEL                      recomendaciones

**OP. DESAPARECE FONDO MUSICAL**

Radioreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## Promo Institucional

**OP. ENTRA MÚSICA PISTA 1 DISCO 1, SE MANTIENE Y DESAPARECE AL ENTRAR EFECTO DE VOZ**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ ECO EN LA PALABRA “DEVERITAS”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ RADIO 2P EN LA FRASE “CONOCIMIENTO EN EL AIRE”**

LOCUTOR 1 (DINÁMICO) deveritas, conocimiento en el aire

**OP. ENTRA EFECTO RÁFAGA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ ECO CANAL IZQUIERDO Y DERECHO A CUE**

LOCUTOR 2 educación...

LOCUTOR 1 cultura...

LOCUTOR 2 ciencia y tecnología

**OP. ENTRA EFECTO RÁFAGA**

**OP. ENTRA MÚSICA PISTA 8 DISCO 1 BAJA A FONDO**

**ENTRA EFECTO VOZ DELAY EN LA FRASE “ESCUCHANOS TODOS LOS MARTES EN PUNTO DE LAS 7 DE LA NOCHE”**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ ECO EN LA PALABRA “DEVERITAS”**

LOCUTOR1                      Escúchanos todos los martes,  
en punto de las 7 de la noche,  
deveritas.

**OP. SUBE FONDO Y DESAPARECE PROGRESIVAMENTE.**

Radorreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## **Promo Enigmático**

**OP. ENTRA MÚSICA PISTA 9 DISCO 1 SE MANTIENE BAJA A FONDO,**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ REVERB EN LA FRASE “MUY PRONTO**

**MARAVILLOSAS SORPRESAS”**

**OP. LA MÚSICA DESAPARECE CUANDO EL LOCUTOR DICE “NO DEJES DE**

**ESCUCHARNOS”**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ RADIO 2P EN LA FRASE “NO DEJES DE**

**ESCUCHARNOS”**

LOCUTOR (SUSURRO) muy pronto maravillosas sorpresas,  
(ANIMADO) no dejes de escucharnos.

**OP. ENTRA EFECTO RÁFAGA DESAPARECE.**

Radioreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## **Promo Introductorio**

**OP. ENTRA EFECTO RÁFAGA**

**OP. ENTRA MÚSICA PISTA 10 DISCO 1 BAJA A FONDO**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ ECO EN LA PALABRA “DEVERITAS”**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ RADIO 2P EN LA FRASE “CONOCIMIENTO EN EL AIRE”**

LOCUTOR 1 (DINÁMICO) deveritas, conocimiento en el aire

**OP. ENTRA EFECTO RÁFAGA**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ REVERB EN TODA LA FRASE DE LOCUTOR 2**

LOCUTOR 2 Próximo martes 7 de la noche no te lo pierdas.

**OP. ENTRA EFECTO RÁFAGA,**

**OP. ENTRA MÚSICA PISTA 11 DISCO 1 BAJA A FONDO**

LOCUTOR1 Prevenir hoy para lograr mañana... una sonrisa y la tranquilidad de ofrecer a tu hijo una carrera universitaria.

**OP. ENTRA EFECTO IMPACTO HASTA DESAPARECER.**

Radorreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## **Promo Avances**

**OP. ENTRA EFECTO RÁFAGA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ RADIO EN TODA LA FRASE**

LOCUTOR 1                      deveritas, conocimiento en el aire

**OP. ENTRA MÚSICA PISTA 11 DISCO 1 SE MANTIENE BAJA A FONDO**

LOCUTOR 2                      Acceder a las universidades privadas del país representa para los jóvenes y sus familias una fuerte inversión que no todos pueden solventar, hoy en día enviar a un hijo a una universidad del país para que curse una licenciatura de cuatro años, cuesta (ENFATIZA) aproximadamente entre trescientos mil y setecientos mil pesos.

**OP. ENTRA EFECTO RÁFAGA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ RADIO 2P EN TODA LA FRASE LOCUTOR 1**

LOCUTOR 1

Próximo martes, 7 de la noche, no te lo pierdas.

**OP. ENTRA MÚSICA 12 DISCO 1 BAJA A FONDO**

LOCUTOR 2

Prevenir hoy para lograr mañana... una sonrisa y la tranquilidad de ofrecer a tu hijo una carrera universitaria.

**OP. ENTRA EFECTO IMPACTO HASTA DESAPARECER.**

Radioreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## **Cápsula Universidades Privadas**

### **OP. ENTRA EFECTO AMBIENTE ESCUELA Y FONDEA TODO EL TEXTO**

LOCUTOR 1 HOMBRE ¿Qué onda guapas hicieron la tarea sobre las primeras universidades privadas en México?

LOCUTOR 2 MUJER ¡Claro! ¿Sabías qué la primer Universidad privada se fundó en 1935?

LOCUTOR 1 HOMBRE obvio fue la Universidad Autónoma de Guadalajara, ocho años después se fundó la de Las Américas y luego la Femenina de México.

LOCUTOR 3 MUJER Ahhhhh pero te faltó el tecnológico de Monterrey y la Iberoamericana, también se fundaron ese mismo año, o sea en 1943

LOCUTOR 2 MUJER ¿y la universidad del Valle de México fue primero que todas?

LOCUTOR 3 MUJER cómo crees!! La del Valle de México nació 17 años después.

LOCUTOR 1 HOMBRE Y dos años más tarde la Anáhuac, en 1963.

**OP. ENTRA EFECTO ALARMA ESCUELA**

LOCUTOR 3 MUJER      Huy y muchísimas más que han seguido construyendo, pero esas fueron las primeras universidades privadas en México.

LOCUTOR 1 HOMBRE    OK, OK, pero ya vámonos o se nos hace tarde.

**OP. DESAPARECE FONDO PROGRESIVAMENTE.**

Radioreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## **Cápsula Universidades Patito**

**OP. ENTRA MÚSICA SESSION DISCO 1 SE MANTIENE Y BAJA A FONDO**

**OP. ENTRA EFECTO VOZ DELAY EN TODA LA CÁPSULA**

LOCUTOR 1 (NARRANDO) Ricardo terminó sus estudios de educación media superior en bachilleres, no tiene pase automático, él quiere ser abogado por lo que hace su examen de admisión para ingresar a la UNAM y a la UAM, instituciones públicas donde se ofrece este plan de estudios en el distrito federal.

**OP. SALE Y MEZCLA ANTERIOR FONDO MUSICAL CON MÚSICA CAUTIOUS DISCO 1 Y FONDEA**

**OP.**

LOCUTOR 1 Supongamos que hay seis mil solicitantes y sólo 600 espacios disponibles. Ricardo sólo tiene una probabilidad del 10% de ser aceptado y tal vez, aunque haga un buen examen de admisión queda fuera, no alcanzó cupo.

Sabe que existen otras universidades que imparten Derecho, pero su familia no tiene dinero para pagar las altas cuotas que cobran, o le busca o se queda sin estudiar no hay más.

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ REVERB EN LA FRASE “O LE BUSCA O SE QUEDA SIN ESTUDIAR NO HAY MÁS”**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “O LE BUSCA”**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL DERECHO LA FRASE “O SE QUEDA SIN ESTUDIAR”**

**OP. ENTRA EFECTO EN CANAL IZQUIERDO LA FRASE “NO HAY MÁS”**

LOCUTOR 2                      o le busca o se queda sin estudiar no hay más.

**OP. SALE Y MEZCLA ANTERIOR FONDO MUSICAL CON MÚSICA PATITO Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ SLOW FLANGE EN TODO EL SIGUIENTE PARRAFO**

Un sector de empresarios aprovecha la necesidad de este mercado y suelen hacer de un garaje una dizque escuela, o construyen instalaciones “medio buenas” para ofrecer, por ejemplo, la carrera de Derecho con "módicas" cuotas.

**OP. SALE Y MEZCLA ANTERIOR FONDO MUSICAL CON MÚSICA SESSIÓN Y FONDEA**

**OP. ENTRA EFECTO DE VOZ RVERB EN LA FRASE “LA FAMILIA DE RICARDO CON LA ILUSIÓN DE QUE PUEDA CONTINUAR UNA CARRERA, LO INSCRIBE”**

La familia de Ricardo con la ilusión de que pueda continuar una carrera, lo inscribe, aunque sea en una universidad al lado de una estación del Metro con sólo 5 aulas.

**OP. DESAPARECE FONDO MUSICAL**

Radioreportaje/ d-Veritas

Programa 1/ Prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de brindar a tu hijo una carrera universitaria: el seguro educativo

Guión: Yazmín E. Alba Díaz

## **Cápsula Cierre**

**OP. ENTRA MÚSICA UNDERWORLD DISCO1 SE MANTIENE 5 SEG. BAJA Y FONDEA.**

**OP. EFECTO DE VOZ DELAY EN TODO EL TEXTO**

**OP. REPETIR LA FRASE “Y SOBRE TODO DISPONIBLE” CANAL DERECHO**

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL DURANTE LA FRASE REPETIDA “Y SOBRE TODO DISPONIBLE” CANAL DERECHO**

LOCUTOR

(REFLEXIVO) Más allá de ahorrar para cumplir un deseo especial como algún viaje, fiesta o comprar algo, es importante para estar preparado ante cualquier imprevisto y tener la tranquilidad de saber que cuentas con dinero propio **y sobre todo disponible.**

**OP. ENTRA MÚSICA LA TINA DISCO 1 BAJA Y FONDEA**

**OP. SALE ANTERIOR FONDO MUSICAL DURANTE LA FRASE “Y PERMITE ACCEDER A MEJORES NIVELES SALARIALES” CANAL IZQUIERDO**

LOCUTOR

En un contexto global, puede afirmarse que la educación superior seguirá siendo objeto de una demanda social creciente, ya que un título de una institución de educación superior reduce el riesgo de desempleo en la mayoría de los países, **y permite acceder a mejores niveles salariales.**

**OP. ENTRA MÚSICA “PAU” DISCO1 SE MANTIENE 3 SEG. BAJA Y FONDEA.**

**OP. EFECTO VOZ RADIO EN LA FRASE “CONTAR CON UN NIVEL SUPERIOR”**

**OP. REPETIR LA FRASE “PLENA CONCIENCIA” CANAL DERECHO A IZQUIERDO**

**OP. EFECTO VOZ WAHAHA EN LA FRASE “QUE EXISTEN EN EL PAÍS”**

LOCUTOR

Asimismo **contar con un nivel superior** atiende la necesidad de que los jóvenes tomen **plena consciencia** de los problemas culturales, ambientales y sociales que existen en el país.

**OP. SUBE FONDO HASTA DESAPARECER**

# CONCLUSIONES

## CONCLUSIONES

La educación es lo más importante que el individuo tiene como derecho, posteriormente es el motor más útil ante los requerimientos del mundo moderno al que estamos inmersos, ha sido hasta hoy una puerta del país hacia el desarrollo social, cultural, económico y productivo. Históricamente la educación se puede considerar como la punta de lanza del desarrollo del país, por tanto podemos precisar en primer lugar que ésta seguirá siendo parte de una demanda social creciente.

En segundo lugar, en este momento la mayor parte de las personas que quieren iniciar su educación superior no tienen esa oportunidad, ya sea por las eventualidades que se enmarcan en la gran demanda por ingresar a las universidades públicas o porque su condición económica no se lo permite.

Por tanto es eficaz hacer uso de los medio de comunicación, en este caso la radio, para crear espacios como d-veritas, para abastecer de información y orientación al radio escucha sobre temas orientados a *prevenir los gastos y las eventualidades derivadas de la educación* en combate al rezago educativo, para facilitar a los individuos el acceso a ésta.

Como ejemplo, este primer radiorreportaje, *“prevenir hoy para lograr mañana una sonrisa y la tranquilidad de ofrecer a tus hijos una carrera universitaria: el seguro educativo”*, que permite a quien lo escuche llegar a las siguientes consideraciones:

- ❖ La creciente demanda de infraestructura escolar en educación pública superior obliga a que cada año más de 150 mil jóvenes se queden sin lugar en estas instituciones.<sup>92</sup>
- ❖ Existen otras opciones para cursar una carrera superior, por supuesto las IES privadas de “módicas cuotas”, sin embargo, en muchos casos carecen de calidad educativa y no cuentan con el reconocimiento de validez oficial (RVOE), por otra parte, los altos costos del resto de estas universidades también delimita el acceso, pues en la actualidad cubrir sus cuotas oscila entre los trescientos mil y los setecientos mil pesos, cantidad, que pocos pueden solventar.
- ❖ Por diversas causas, la población con escolaridad a nivel licenciatura ocupa el porcentaje más bajo, pero cerca del 70% de quienes no concluyen su educación universitaria es por falta de recursos económicos.<sup>93</sup>

Dicen que más vale prevenir que lamentar, es por eso que d-Veritas, en este reportaje radiofónico, además de advertir esta problemática, presenta un instrumento creado precisamente para auxiliar a los padres en esta tarea, “el seguro educativo”; un plan de ahorro formal que por medio de una prima anual (preferiblemente) se acumula determinada suma de dinero para cuando los hijos lleguen a la Universidad, se cuente con los recursos necesarios para pagar una carrera universitaria sin sobresaltos; mientras más pequeño sea el niño y más joven esté usted, los plazos para liquidar la póliza serán más largos y las primas más pequeñas.

---

<sup>92</sup> ANÓNIMO, “Jóvenes rechazados de universidades: asignatura pendiente”, disponible en: <http://www.ciudadanosenred.org.mx/articulos/j%C3%B3venes-rechazados-universidades-asignatura-pendiente> [consultada el 20/08/2010].

<sup>93</sup> MORENO, Tania, “Guía para contratar un seguro educativo”, disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/mi-dinero/2010/01/12/guia-para-contratar-un-seguro-educativo>[consultada el 25/09/2010].

Una ventaja de ahorrar en estas instituciones formales (aseguradora) y no debajo de un colchón, es la protección que ésta te ofrece; en caso de que el padre o contratante quede impedido a causa de invalidez por accidente o enfermedad, o en caso de fallecimiento, la institución financiera cubrirá las primas hasta que se cumpla el plazo y entregará los recursos acordados.

Otra ventaja que busca este ahorro para la educación es no perder su poder adquisitivo durante la vigencia del seguro, por ello se puede contratar en tres tipos de moneda, Dólares, UDIS y Moneda Nacional, Expertos de la Condusef recomiendan a los usuarios adquirir estos seguros en dólares o Unidades de Inversión (Udis), que se convierten en pesos de acuerdo con el tipo de cambio vigente en el momento del pago de la prima y cuando el seguro se hace efectivo.

La desventaja es que en México no se tiene muy arraigada la cultura del ahorro, y para contratar un seguro educativo se requiere de gran disciplina para cubrir las aportaciones en tiempo y forma y de esa manera se eviten penalizaciones que las aseguradoras pudieran aplicar.

Aunque estos planes de financiamiento resultan atractivos, es importante tomarse el tiempo necesario para comparar al menos 3 opciones dentro del mercado. Asimismo, debe estar legalmente autorizada para operar en México, por ello es importante que está registrado ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

Por último, Leer cuidadosamente la póliza antes de contratar un seguro educativo, es la clave para evitar sorpresas desagradables, pues buena parte de los problemas relacionados con los seguros derivan de que los contratantes no leen o no entienden lo que firman, y por ello desconocen las condiciones específicas en que su seguro los protege.<sup>94</sup>

---

<sup>94</sup> CHÁVEZ, Jesús David; ZAMORANO, Dafne, “¡Anticípate al riesgo!”, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/seguros/vida/156-ianticipate-al-riesgo>

Por tanto si pretendes contratar un seguro, debes entender de manera amplia y detallada sobre el alcance real de la cobertura de tu póliza.

La música, los efectos, el silencio y por supuesto la voz, fueron los recursos que se utilizaron para tornar atractiva esta información, cada uno de estos elementos del lenguaje radiofónico es primordial de cada segundo en el transcurso de 30 minutos para lograr en conjunto; dinámica, armonía y un mensaje claro. Así entonces, el reportaje considerado el género más rico que puede utilizar la radio desde la perspectiva informativa por ser descripción, exposición, narración que conjuga la entrevista, el documental, la crónica, la encuesta, y el debate en alas de la creatividad<sup>95</sup> nos permitió alcanzar con gozosa ímpetu los objetivos generales del proyecto.

---

<sup>95</sup> FIGUEROA BERMÚDEZ, Romeo, *¡Qué onda con la radio!*, México, Editorial Pearson Educación, 1997, p. 241.

# **GLOSARIO**

## GLOSARIO

**Ahorro:** es la cantidad del ingreso que no se destina al gasto cotidiano con el propósito de guardarlo y utilizarlo en el futuro.<sup>96</sup>

**Agente de seguros:** funcionario autorizado por una empresa de seguros para celebrar contratos, recibir ofertas, cobrar primas vencidas, extender recibos, proceder a la comprobación de los siniestros que se presenten y otros.<sup>97</sup>

**Alternativa:** posibilidad de elegir entre opciones o soluciones diferentes.<sup>98</sup>

**Asegurado:** en sentido estricto, es la persona que en sí misma o en sus bienes o intereses económicos está expuesta al riesgo y que en tal virtud ha contratado con una compañía de seguros.<sup>99</sup>

**Aseguradora:** es la persona moral que, mediante la formalización de un Contrato de Seguro, asume las consecuencias dañosas producidas por la realización del evento cuyo riesgo es objeto de la cobertura.<sup>100</sup>

**Banco:** es una institución de crédito que lleva a cabo la función de intermediar entre quienes cuentan con dinero y quienes lo necesitan, a través de instrumentos que ayudan a administrar y disponer de él con seguridad. Las instituciones de crédito, ya sea de banca múltiple o de desarrollo, pueden realizar, entre otras, las siguientes actividades: otorgar créditos, abrir contratos de depósito y prestar servicios de fideicomiso, avalúos y cajas de seguridad.<sup>101</sup>

---

<sup>96</sup> [portalif.condusef.gob.mx/condusefahorro/g01.php](http://portalif.condusef.gob.mx/condusefahorro/g01.php) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>97</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/50.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/50.html) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>98</sup> AA.VV., *Enciclopédico Universo, diccionario en lengua española*, Fernández editores, México, p.50.

<sup>99</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/50.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/50.html) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>100</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/50.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/50.html) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>101</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/989.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/989.html) [consultada el 28/abril/2010].

**Beneficiario:** la persona a cuyo favor se expide o cede un título de crédito. El que adquiere una utilidad, beneficio o ventaja que se origina en un contrato o en una sucesión hereditaria. El que goza de alguna manera de un bien o usufructo. Persona, agrupación o entidad que es favorecida con cualquier tipo de transferencias, sean éstas explícitas o implícitas. Persona designada en la póliza por el asegurado o contratante como titular de los derechos indemnizatorios que en dicho documento se establecen.<sup>102</sup>

**Cobertura:** operación que tiene por objeto eliminar o reducir significativamente el riesgo de cambio, de interés o de mercado resultante de las operaciones efectuadas. En el ámbito de los seguros, alcance del aseguramiento de un riesgo, donde el asegurador, siempre que se produzca el siniestro objeto del seguro, está obligado a entregar al asegurado determinada cantidad de dinero.<sup>103</sup>

**Condusef.** Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Dedicada a dos tipos de acciones: Preventivas (orientar, informar, promover la Educación Financiera) y Correctivas (atender y resolver las quejas y reclamaciones de los usuarios de servicios y productos financieros).<sup>104</sup>

**Contrato de seguro:** es el documento o póliza expedido por la Compañía de Seguros con la que se contrate alguna clase de seguro, en el que se establecen las normas que han de regular la relación entre el asegurado y la Compañía, especificando en el mismo, los derechos y obligaciones respectivos.<sup>105</sup>

---

<sup>102</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/52.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/52.html) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>103</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/474.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/474.html) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>104</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/quienes-somos.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/quienes-somos.html) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>105</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/474.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/474.html) [consultada el 28/abril/2010].

**Contrato:** es el acuerdo de voluntades que crea derechos, con sus obligaciones correlativas. El contrato es un tipo de acto jurídico de carácter bilateral, porque intervienen dos o más personas (contratantes), y su propósito es crear derechos.<sup>106</sup>

**Dinero:** bien económico que tiene aceptación general como medio de pago, medida y reserva de valor. Unidad de cuenta.<sup>107</sup>

**Economía:** ciencia que estudia la forma de asignar entre los individuos una serie de recursos, por lo general limitados, para la satisfacción de sus necesidades. Intenta resolver las cuestiones básicas de qué producir, cómo producirlo y para quién (producción, distribución y consumo).<sup>108</sup>

**Educación:** conjunto de conocimientos intelectuales, culturales y morales que tiene una persona: algunos estudiantes tienen una educación muy completa.<sup>109</sup>

**Educación Superior:** niveles académicos posteriores al nivel 4 de la clasificación internacional de UNESCO, comprende los niveles 5 (licenciatura o pregrado) y 6 (especialidad, maestría o doctorado, o sea el posgrado).<sup>110</sup>

**Escasez:** situación en la que los recursos son insuficientes para producir bienes que satisfagan las necesidades.<sup>111</sup>

---

<sup>106</sup> [portalif.condusef.gob.mx/condusefahorro/g02.php](http://portalif.condusef.gob.mx/condusefahorro/g02.php) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>107</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/475](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/475) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>108</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/476.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/476.html) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>109</sup> [es.thefreedictionary.com/educaci%C3%B3n](http://es.thefreedictionary.com/educaci%C3%B3n) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>110</sup> [ses4.sep.gob.mx/wb/ses/ses\\_glosario?page=4](http://ses4.sep.gob.mx/wb/ses/ses_glosario?page=4) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>111</sup> [www.economia48.com/spa/d/escasez/escasez.htm](http://www.economia48.com/spa/d/escasez/escasez.htm) [consultada el 28/abril/2010].

**Estudio:** desarrollo de aptitudes y habilidades mediante la incorporación de conocimientos nuevos; este proceso se efectúa generalmente a través de la lectura. El sistema de educación mediante el cual se produce la socialización de la persona, tiene como correlato que se dedique una elevada cantidad de horas al análisis de diversos temas. Es por ello que se han desarrollado una serie de estrategias con el fin de que la tarea de estudiar sea más simple y que se logren alcanzar mejores resultados.<sup>112</sup>

**Eventualidad:** suceso posible aunque no previsible, imprevisto: me ha surgido una eventualidad y no podré acompañarte.<sup>113</sup>

**Futuro:** el futuro es aquello que está por venir (por eso, porvenir es sinónimo de futuro). En una hipotética línea del tiempo, el pasado se encuentra detrás del presente (es lo que ya sucedió), mientras que el futuro aparece adelante (todavía no ha sucedido).<sup>114</sup>

**Hijo:** es un ser humano respecto de sus padres. Todo ser humano es un hijo, ya que todos los niños tienen padres, aunque los padres no estén vivos o estén viviendo en otro lugar.<sup>115</sup>

**Instituciones de seguros:** empresa constituida con apego a Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, que asegura riesgos ajenos y se dedican a una o más de las siguientes operaciones de seguro: vida, accidentes, enfermedades y daños en alguno(s) de los ramos siguientes: responsabilidad civil y riesgos profesionales; marítimos y transportes, incendio, agrícola, automóviles, crédito, diversos y especiales.<sup>116</sup>

---

<sup>112</sup> [www.definicionabc.com/general/estudio.php](http://www.definicionabc.com/general/estudio.php) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>113</sup> [www.wordreference.com/definicion/eventualidad](http://www.wordreference.com/definicion/eventualidad) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>114</sup> <http://definicion.de/futuro>, Definición.de [consultada el 28/abril/2010].

<sup>115</sup> [es.wikipedia.org/wiki/Hijo](http://es.wikipedia.org/wiki/Hijo) [consultada el 28/abril/2010].

<sup>116</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/480.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/480.html) [consultada el 28/abril/2010].

**Invertir:** implica adquirir ciertos instrumentos de los que se pretende obtener rendimiento más alto. La manera de obtener un rendimiento mayor es tomando un nivel de riesgo más alto. Ciertamente, aun cuando en el largo plazo las inversiones han demostrado ser capaces de ofrecer rendimientos muy altos, pueden perder valor, como cuando se adquieren acciones de empresas.<sup>117</sup>

**Padres:** adultos que juegan un rol importante en la vida familiar de un niño.<sup>118</sup>

**Plan:** conjunto de características específicas del contrato de seguro.<sup>119</sup>

**Plazo:** tiempo que se establece en un contrato para el cumplimiento de una obligación.<sup>120</sup>

**Póliza:** conjunto de documentos que establecen los derechos y obligaciones de las partes involucradas por la transferencia del riesgo, así como los términos y condiciones específicos que se seguirán en este proceso y que en general se componen de:

a) **Carátula de Póliza.** Documento escrito que identifica claramente al emisor del documento y en el que señala:

1. Nombres y firmas de quien propone y quien acepta la transferencia,
2. La designación de las personas aseguradas,
3. La naturaleza de los riesgos transferidos,
4. El momento de inicio y final de la transferencia del riesgo,
5. Lista de endosos incluidos,
6. El monto de límites directos sobre la transferencia del riesgo tales como deducibles y cualquier otra condición que sea necesaria para la claridad de los

---

<sup>117</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/989.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/989.html) [consultada el 27/abril/2010].

<sup>118</sup> [www.cde.state.co.us/cdeprevention/download/pdf/parent\\_involvement\\_edu\\_Spanish.pdf](http://www.cde.state.co.us/cdeprevention/download/pdf/parent_involvement_edu_Spanish.pdf) [consultada el 27/abril/2010].

<sup>119</sup> [portalif.condusef.gob.mx/resba/glosario.php](http://portalif.condusef.gob.mx/resba/glosario.php) [consultada el 27/abril/2010].

<sup>120</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/486.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/486.html) [consultada el 27/abril/2010].

términos asumidos.

## 7. Alcance de la cobertura.

b) **Condiciones Generales.** Conjunto de cláusulas donde se establecen la descripción jurídica de las condiciones de cobertura, y que señalan detalladamente los términos y características que tiene la transferencia del riesgo, las obligaciones y derechos que cada parte tiene de acuerdo con las disposiciones legales y cuando es el caso por las convenidas lícitamente por los participantes para la correcta aplicación del contrato.

c) **Endosos.** Documento emitido por la Compañía, previo acuerdo entre las partes, cuyas cláusulas modifican, aclaran, adicionan o dejan sin efecto parte del contenido de las condiciones generales o particulares de la Póliza.<sup>121</sup>

**Prever:** conocer o suponer por medio de señales una cosa que va a ocurrir: prever el futuro.<sup>122</sup>

**Prima:** es la aportación económica que hace el Contratante o Asegurado a la Compañía de Seguros como contraprestación por la cobertura de riesgo que ésta le ofrece.<sup>123</sup>

**Salario mínimo:** cantidad mínima que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo. Los salarios mínimos se fijan por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos integrada por representantes de los trabajadores, patrones y el gobierno, la cual se puede auxiliar de comisiones especiales de carácter consultivo. El salario mínimo de acuerdo con la ley deberá

---

<sup>121</sup> [portalif.condusef.gob.mx/resba/glosario.php](http://portalif.condusef.gob.mx/resba/glosario.php) [consultada el 27/abril/2010].

<sup>122</sup> [es.thefreedictionary.com/prever](http://es.thefreedictionary.com/prever) [consultada el 27/abril/2010].

<sup>123</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/486.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/486.html) [consultada el 27/abril/2010].

ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer la educación básica a los hijos.<sup>124</sup>

**Salario:** remuneración monetaria o en especie que recibe un trabajador por sus prestaciones en la producción de bienes y servicios. Las retribuciones de un trabajador pueden traducirse en ventajas para su familia, como facilidades para la vivienda, en la educación de los hijos, etc.<sup>125</sup>

**Seguro:** contrato mediante el cual una compañía aseguradora queda obligada a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero, mediante el pago que se le hace de una determinada cantidad de dinero (prima), en caso de que se produzca un siniestro (robo, incendio, etc.) o una circunstancia previamente acordada (fallecimiento, jubilación, etcétera).<sup>126</sup>

**Seguros:** son instrumentos financieros cuyo objetivo es responder, de manera económica, ante la ocurrencia de un evento desfavorable (siniestro). Por ello, en una situación desafortunada, el dinero pagado por un seguro representa una inversión para nuestra seguridad y tranquilidad.<sup>127</sup>

**Tranquilidad:** dicho de una persona: que se toma las cosas con tiempo, sin nerviosismos ni agobios, y que no se preocupa.<sup>128</sup>

**Universidad:** se conoce como Universidad al establecimiento educacional dedicado a la enseñanza superior y a la investigación de un tema particular, el cual además está facultado para entregar grados académicos y títulos profesionales.<sup>129</sup>

---

<sup>124</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/489.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/489.html) [consultada el 27/abril/2010].

<sup>125</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/489.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/489.html) [consultada el 27/abril/2010].

<sup>126</sup> [www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/489.html](http://www.condusef.gob.mx/index.php/aseguradoras/489.html) [consultada el 27/abril/2010].

<sup>127</sup> [portalif.condusef.gob.mx/resba/antecedentes.php](http://portalif.condusef.gob.mx/resba/antecedentes.php) [consultada el 27/abril/2010].

<sup>128</sup> [www.estudiargratis.com.ar/lecturas-cortas/que-es-tranquilidad.html](http://www.estudiargratis.com.ar/lecturas-cortas/que-es-tranquilidad.html) [consultada el 27/abril/2010].

<sup>129</sup> [www.definicionabc.com/general/universidad.php](http://www.definicionabc.com/general/universidad.php) [consultada el 27/abril/2010].

# ANEXOS

# **Anexo 1. Ejemplo de las Condiciones generales de un plan profesional**

## **CONDICIONES GENERALES PROFESIONAL MONEDA NACIONAL**

### **CONTENIDO**

#### **I. CONDICIONES GENERALES DEL SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL**

- Versión de la Póliza
- Principio y Terminación de vigencia
- Moneda
- Prima
- Procedimiento en caso de siniestro
- Lugar y pago de la Indemnización
- Interés Moratorio
- Extinción de las obligaciones de la Compañía
- Otros seguros
- Prescripción
- Comunicaciones
- Competencia
- Arbitraje
- Modificaciones
- Indisputabilidad
- Suicidio
- Carencia de Restricciones
- Protección Contratada
- Beneficiarios
- Tipo de Cambio
- Cesión

## **II. CONDICIONES PARTICULARES PROFESIONAL MONEDA NACIONAL**

### **Características del Producto**

- Valores Garantizados
- Seguro Prorrogado
- Valor de Rescate
- Dotales a Corto Plazo
- Dividendos
- Fondo de Inversión
- Estados de Cuenta
- Ajuste Automático
- Rehabilitación
- Cambios de Plan
- Aspecto Fiscal
- Edad

### **Detalle de Coberturas**

- Beneficio por Supervivencia
- Beneficio por Fallecimiento
- Liquidación
- Opciones de Liquidación

### **Detalle de Coberturas Adicionales**

#### Exención de Pago de Primas por Invalidez (BIT)

- Cobertura
- Vigencia
- Definición de Invalidez Total y Permanente
- Exclusiones

#### Exención de Pago de Primas por Fallecimiento e Invalidez (BEFI)

- Cobertura
- Vigencia
- Definición de Invalidez Total y Permanente
- Exclusiones

#### Invalidez Sin Espera (ISE)

- Cobertura
- Vigencia
- Forma de Pago
- Definición de Invalidez Total y Permanente
- Exclusiones

#### Indemnización por Muerte Accidental (IMA)

- Cobertura
- Vigencia
- Definición Accidente
- Exclusiones

#### Indemnización por Muerte Accidental o Pérdida de Miembros (DIBA)

- Cobertura
- Vigencia
- Definición Accidente
- Exclusiones

#### Cláusula Adicional de Pago Parcial Inmediato al Fallecimiento del Asegurado Últimos Gastos (CUG)

- Cobertura
- Beneficiarios
- Límite Máximo

Anticipo de Suma Asegurada por Enfermedad en Fase Terminal  
Seguridad en Vida (SEV)

- Definición de enfermo en fase terminal
- Enfermedades cubiertas
- Cobertura
- Límite Máximo
- Exclusiones

**Otros Beneficios**

- No Fumador
- Mujer

**III. CONDICIONES ADICIONALES**

- Vidas Conjuntas
- Garantía de Primas
- Renovación Garantizada

**IV. GLOSARIO**

- Definiciones

**I. CONDICIONES GENERALES DEL SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL**

Versión de la Póliza

Las modificaciones que se hagan al presente Contrato, con posterioridad a la fecha de inicio de su vigencia, constarán en versiones subsecuentes, conservándose el mismo número de póliza y adicionando a ésta el número de versión consecutivo que corresponda.

Los cambios que se hagan al Contrato, y que se constaten en cada nueva versión, surtirán efectos legales en términos de lo establecido por los artículos 25 y 40 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro, quedando sin efectos legales todas las versiones anteriores que obren en poder del contratante, salvo las estipulaciones que no hayan sido modificadas, las cuales serán reproducidas en su totalidad en la nueva versión, no aplicando para ellas lo establecido en los preceptos legales que se indican en esta cláusula.

#### Principio y Terminación de vigencia

La vigencia de esta póliza principia y termina en la fecha y hora indicada en la carátula de la misma.

#### Moneda

Tanto el pago de la prima como las indemnizaciones a que haya lugar por esta póliza, serán liquidadas en moneda nacional y en los términos de la Ley Monetaria vigente en la fecha de pago. Sin embargo, las partes podrán acordar que el pago de las primas, así como las indemnizaciones a que haya lugar por esta póliza se liquiden conforme a la moneda establecida en la carátula de la póliza.

#### Prima

La prima vence y podrá ser pagada en el momento de la celebración del Contrato.

Si las partes optan por el pago en forma fraccionada, las exhibiciones deberán ser por periodos de igual duración, no inferiores a un mes, venciendo éstas a las doce horas del primer día de la vigencia del período que comprendan y se aplicará la tasa de financiamiento que corresponda a la fecha de expedición de la Póliza y posterior a la expedición, la tasa de financiamiento que la Compañía haya fijado para el aniversario de la Póliza.

Lo anterior en los términos del artículo 40 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro (reformado mediante Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 2 de enero de 2002) que a la letra dice:

"Si no hubiere sido pagada la prima o la primera fracción de ella, en los casos de pagos en parcialidades, dentro del término convenido, el cual no podrá ser inferior a tres días ni mayor a treinta días naturales siguientes a la fecha de su vencimiento, los efectos del Contrato cesarán automáticamente a las doce horas del último día de ese plazo. En caso de que no se haya convenido el término, se aplicara el mayor previsto en este artículo. Salvo pacto en contrario, el término previsto en el párrafo anterior no será aplicable a los seguros obligatorios a que se hace referencia en el Art. 150 bis de esta ley".

Por lo que en caso de incumplimiento del pago en cualquiera de sus modalidades, el Contrato se resolverá de pleno derecho y sin necesidad de declaración judicial.

En caso de Indemnización por causa de siniestro, la Compañía podrá deducir de ésta, el total de la prima pendiente de pago, hasta completar la prima correspondiente del periodo de seguro contratado.

Las primas convenidas deberán ser pagadas en el lugar establecido en el Contrato y a falta de convenio expreso, en las oficinas de la Compañía, contra la entrega del recibo correspondiente.

Para los seguros de Vida Individual, si el Asegurado no hubiese pagado la prima dentro del plazo convenido, la Compañía podrá descontar del Fondo de Inversión Constituido, si éste fuere suficiente, el importe correspondiente a la prima.

#### Procedimiento en caso de siniestro

El Asegurado o Beneficiario deberá comprobar la exactitud de su reclamación y de los hechos consignados en la misma para lo cual, la Compañía tendrá derecho de exigir al Asegurado o Beneficiario, toda clase de información sobre los hechos relacionados con el siniestro, con los cuales puedan determinarse las circunstancias de su realización y sus consecuencias.

#### Lugar y Pago de la Indemnización

La Compañía hará el pago de cualquier indemnización en sus oficinas, en el curso de los 30 días siguientes a la fecha en que haya recibido los documentos e información que le permitan conocer el fundamento de la reclamación en los términos de la Cláusula “Procedimiento en caso de siniestro” de esta póliza.

#### Interés Moratorio

En caso de que la Compañía, no obstante haber recibido los documentos e información que le permitan conocer el fundamento de la reclamación que haya sido presentada, no cumpla con la obligación de pagar la indemnización, en los términos del artículo 71 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro, quedará obligada a pagar al Asegurado, Beneficiario o Tercero Dañado, un interés de conformidad con lo establecido por el artículo 135 Bis de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

## Extinción de las obligaciones de la Compañía

Las obligaciones de la Compañía se extinguirán, por efecto del incumplimiento de las obligaciones del asegurado, por las causas señaladas en las cláusulas de prima.

Por ser la base para la apreciación del riesgo a contratar, es obligación del Contratante y/o Asegurado o representante de estos declarar por escrito, todos los hechos importantes que conozca o deba conocer al momento de la celebración del Contrato.

En caso de omisiones, falsas declaraciones, actuación dolosa o fraudulenta del Contratante y/o Asegurado y/o representante de estos, al declarar por escrito en las solicitudes de la Compañía o en cualquier otro documento, ésta podrá rescindir el Contrato de pleno derecho en los términos de lo previsto en el Artículo 47 en relación con los 8, 9 y 10 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro.

## Otros seguros

Cuando el Asegurado contrate con varias compañías seguros contra el mismo riesgo y por el mismo interés, diferentes a los que obtenga gratuitamente por tarjetas de crédito o servicios tendrá la obligación de poner en conocimiento de la Compañía los nombres de las otras Compañías de seguros, así como las sumas aseguradas, en el momento de la celebración de este Contrato.

## Prescripción

Todas las acciones que se deriven de este Contrato de seguro, prescribirán en dos años contados en los términos del artículo 81 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro, desde la fecha del acontecimiento que les dio origen, salvo los casos de excepción consignados en el artículo 82 de la misma Ley.

La prescripción se interrumpirá no sólo por las causas ordinarias, sino también por aquéllas a que se refiere la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros.

### Comunicaciones

Cualquier declaración o comunicación de cualquiera de las partes relacionada con este Contrato, deberá enviarse por escrito a los domicilios señalados en la carátula de la póliza.

Sí la Compañía cambia de domicilio lo comunicará inmediatamente al contratante, asegurado, o a sus causahabientes.

Los requerimientos y comunicaciones que la Compañía deba hacer al contratante, asegurado, o a sus causahabientes, tendrán validez si se hacen en la última dirección que conozca la Compañía.

### Competencia

En caso de controversia, el Contratante, Asegurado y/o Beneficiario podrán hacer valer sus derechos en los términos previstos por la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros y la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros o conforme a la Cláusula de Arbitraje de las Condiciones Generales de la Póliza. En caso de que el reclamante opte por demandar, podrá acudir ante los Tribunales competentes de la Jurisdicción a la que corresponda el domicilio de cualquiera de las Delegaciones Regionales de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.

## Arbitraje

En caso de ser notificado de la improcedencia de su reclamación por parte de la Compañía, el reclamante podrá optar por acudir ante una persona física o moral que sea designada por las partes de común acuerdo, a un arbitraje privado.

La Compañía acepta que si el reclamante acude a esta instancia se somete a comparecer ante un árbitro y sujetarse al procedimiento del mismo, el cual vinculará al reclamante y por este hecho se considerará que renuncia a cualquier otro derecho para hacer dirimir su controversia.

El procedimiento de arbitraje se establecerá por la persona asignada por las partes de común acuerdo, quienes firmarán un convenio arbitral. El laudo que emita el árbitro vinculará a las partes y tendrá el carácter de cosa juzgada entre ellas. Este procedimiento no tendrá costo alguno para el reclamante y en caso de existir será liquidado por la institución aseguradora.

## Modificaciones

Cualquier modificación al presente Contrato, será por escrito y previo acuerdo entre las partes. Lo anterior en términos del artículo 19 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro. En consecuencia, el Agente o cualquier otra persona que no esté expresamente autorizada por la Compañía, no podrá solicitar modificaciones.

Si el contenido de la póliza o sus modificaciones no concordaren con la oferta, el Asegurado podrá pedir la rectificación correspondiente dentro de los 30 días que sigan al día en que reciba la póliza. Transcurrido este plazo, se considerarán aceptadas las estipulaciones de la póliza o de sus modificaciones. Lo anterior de conformidad con el artículo 25 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro.

## Indisputabilidad

Este Contrato será indisputable desde el momento en que cumpla dos años, contados a partir de su fecha de inicio de vigencia o la de su última rehabilitación, siempre y cuando dicho término transcurra durante la vida del Asegurado y al efecto la Compañía renuncia a todos los derechos que, conforme a la Ley, son

Renunciables para rescindirlos en los casos de omisión o de inexacta declaración al describir el riesgo, que sirvió de base para su celebración.

Si el Asegurado, en un momento posterior a la fecha de vigencia o rehabilitación, presenta cualquier tipo de pruebas de asegurabilidad que requiera la Compañía para la inclusión de algún beneficio o cláusula adicional, tales inclusiones o incrementos serán disputables durante los dos primeros años. Después de transcurrido ese periodo, serán indisputables en la misma forma que todo el resto de la póliza.

## Suicidio

En caso de muerte por suicidio, ocurrido dentro de los dos primeros años contados a partir de la fecha de inicio de vigencia o de la última rehabilitación de este Contrato, cualquiera que haya sido su causa y el estado mental o físico del Asegurado, el pago único y total que hará la Compañía, será el importe de la reserva matemática así como el fondo que corresponda a este Contrato, en la fecha en que ocurra el fallecimiento, menos cualquier adeudo contraído en virtud de este Contrato.

## Carencia de Restricciones

Este Contrato no se afectará por razones de residencia, ocupación, viajes y género de vida del Asegurado que cambien posteriormente a la contratación de la póliza.

## Protección Contratada

Para efectos de este Contrato la Suma Asegurada se define tanto en la carátula de la póliza como en estas Condiciones Generales, como "Protección Contratada". La Protección Contratada para cada beneficio se indica en la carátula de la póliza.

## Beneficiarios

El Asegurado tiene derecho a designar o cambiar libremente a los beneficiarios, siempre que, no exista restricción legal. El Asegurado deberá notificar el cambio por escrito a la Compañía, indicando el nombre del nuevo beneficiario. La Compañía informará al Asegurado de este cambio a través de la nueva versión de la póliza. La Compañía pagará al último beneficiario del que tenga conocimiento por escrito y quedará liberada de las obligaciones contraídas en este Contrato.

El Asegurado podrá renunciar al derecho de cambiar la designación del beneficiario, haciendo una designación irrevocable siempre que la notificación de esa renuncia se haga por escrito al beneficiario y a la Compañía y que conste en la presente póliza, como lo prevé el Artículo 165 de la Ley sobre el Contrato de Seguro. Si habiendo varios beneficiarios falleciere alguno, la parte correspondiente se distribuirá en partes iguales entre los supervivientes, salvo indicación en contrario del Asegurado.

Cuando no haya beneficiarios designados, el importe del seguro se pagará a la sucesión del Asegurado. La misma regla se observará, salvo estipulación en contrario, en caso de que el Beneficiario y el Asegurado mueran simultáneamente o cuando el Beneficiario designado muera antes que el Asegurado.

El Asegurado debe designar beneficiarios en forma clara y precisa, para evitar cualquier incertidumbre sobre el particular. La designación de beneficiario atribuye a la persona en cuyo favor se hace, un derecho propio al crédito derivado del seguro, de manera que son ineficaces las designaciones para que una persona cobre los beneficios derivados de este Contrato y la entregue a otras.

**ADVERTENCIAS:** El Asegurado en el caso de que desee nombrar beneficiarios a menores de edad, no debe señalar a un mayor de edad como representante de los menores para efecto de que, en su representación, cobre la indemnización.

Lo anterior porque las legislaciones civiles previenen la forma en que debe designarse tutores, albaceas, representantes de herederos u otros cargos similares y no consideran al Contrato de seguro como el instrumento adecuado para tales designaciones.

La designación que se hiciera de un mayor de edad como representante de menores beneficiarios, durante la minoría de edad de ellos, legalmente puede implicar que se nombra Beneficiario al mayor de edad, quien en todo caso sólo tendría una obligación moral, pues la designación que se hace de beneficiarios en un Contrato de Seguro le concede el derecho incondicional de disponer de la Protección Contratada.

## Tipo de Cambio

Todos los pagos relativos a este Contrato, se verificarán en moneda nacional, conforme a la ley monetaria vigente al momento de la transacción. Para los planes denominados en dólares, las cantidades se convertirán a moneda nacional de acuerdo con el tipo de cambio para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera pagaderas en moneda nacional que publique el banco de México en el diario oficial de la federación, del día anterior en que se efectúen los pagos. Si la publicación de este tipo de cambio es discontinuada, aplazada o si por alguna razón no esta disponible para esta causa, se tomará como base el tipo de cambio equivalente que de a conocer el banco de México.

## Cesión

Los derechos de este Contrato, sólo pueden cederse a terceras personas mediante declaración suscrita por las partes y notificada a la Compañía.

## **II. CONDICIONES PARTICULARES PROFESIONAL MONEDA NACIONAL**

### **Características del Producto.**

- Valores Garantizados

Los valores a los que tiene derecho el Asegurado se muestran en la Tabla de Valores Garantizados contenida en esta póliza. El Asegurado podrá hacer uso de uno de los valores garantizados, mediante los requisitos que se indican para cada uno de estos valores de acuerdo con el número de años transcurridos completos y el número de primas anuales completas pagadas.

- Seguro Prorrogado

Sin más pago de primas, el Seguro Prorrogado mantiene este Contrato en vigor por su valor nominal

cancelando los beneficios adicionales contratados, durante el tiempo que indica la Tabla de Valores Garantizados contenida en esta póliza, en la línea correspondiente al número de primas anuales completas pagadas y al número de años transcurridos completos. Para hacer uso de este derecho, el Asegurado deberá pagar previamente todo adeudo contraído en virtud de este Contrato.

Si la muerte del Asegurado ocurre durante el periodo del Seguro Prorrogado, la Compañía pagará la Protección Contratada por Fallecimiento establecida en la Tabla de Valores Garantizados contenida en esta póliza así como el fondo de inversión si lo hubiera, sin deducción alguna por concepto de primas, y si al terminar el plazo del Seguro Prorrogado no hubiere fallecido, concluirán automáticamente los efectos del Contrato, quedando sin valor alguno salvo que la Tabla de Valores Garantizados contenida en esta póliza indique alguna cantidad en efectivo para ser pagada por la Compañía al finalizar dicho periodo. En caso de existir fondo de inversión, este se entregará al término del plazo del Seguro Prorrogado.

El Asegurado podrá obtener como rescate del Seguro Prorrogado, el 85% de la reserva que corresponda al Contrato, mediante la devolución de la póliza para ser cancelada.

Adquirido por el Asegurado el derecho de usar los valores garantizados, si dejara de cubrir alguna prima oportunamente, sin optar o haber hecho uso de los valores garantizados, la Compañía automáticamente aplicará el Seguro Prorrogado, de acuerdo con el número de primas anuales pagadas, contenido en la tabla de valores Garantizados de esta póliza.

- Valor de Rescate

El Asegurado podrá obtener como Valor de Rescate también llamado Valor en Efectivo, estando al corriente del pago de las primas, el importe que se indica en la columna correspondiente de la Tabla de Valores Garantizados contenida en esta póliza, en la línea correspondiente al número de primas anuales pagadas completas y al número de años transcurridos completos. En caso de que hubiera fondo de inversión, se le entregará junto con el Valor de Rescate.

En el caso de que se solicite el Valor de Rescate antes de terminar cada año de vigencia, de dicho valor se descontará una penalización por rescate anticipado de acuerdo a lo que se encuentre registrado al respecto, ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

- Dotales a Corto Plazo

Las cantidades que el asegurado pague en exceso de las primas a que se refiere la cláusula de "Prima", se destinarán a la compra de Seguros Dotales a Corto Plazo, los cuales se ajustarán a las siguientes condiciones:

A. La protección contratada será la que resulte de aplicar los factores vigentes a la cantidad pagada por el Asegurado, al momento de su contratación, de acuerdo al plazo de vigencia, el cual es determinado a partir de la fecha de recepción del pago en la Compañía, hasta la siguiente fecha de aniversario de la cobertura básica.

B. La Compañía pagará al Asegurado la protección contratada a la fecha de vencimiento de la cobertura, o a los beneficiarios designados en la póliza en caso de fallecimiento del Asegurado dentro del período de vigencia de esta cobertura.

C. La protección contratada se enviará al fondo de inversión del Asegurado en el aniversario de la póliza.

D. Cuando las tasas de interés en el mercado sean superiores a la tasa de interés utilizada en el cálculo de la protección contratada, la Compañía pagará un dividendo, de acuerdo al método de cálculo registrado para tales efectos ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas; estos dividendos se enviarán al fondo de inversión del Asegurado, al vencimiento del dotal.

- Dividendos

La Compañía tendrá la opción de pagar un dividendo en el aniversario de la póliza a partir de su tercer año de vigencia, a aquellos planes cuya duración sea igual o mayor a 10 años, de acuerdo al método de cálculo registrado para tales efectos ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas; estas cantidades serán depositadas en un fondo de inversión del asegurado.

- Fondo de Inversión

Las cantidades generadas a que se refieren las cláusulas de Dotales a Corto Plazo y Dividendos, serán invertidas en los instrumentos de inversión dentro de aquellos que se tengan autorizados.

El Asegurado puede, en el momento en que lo desee, hacer retiros del fondo de inversión por cualquier cantidad, sin exceder el monto total acumulado hasta ese momento.

- Estados de Cuenta

La Compañía enviará al Asegurado, por lo menos una vez al año, un estado de cuenta en el que se mostrarán los movimientos realizados a su póliza en el año precedente.

- Ajuste Automático

Para productos en moneda nacional cuya protección crece con la inflación, el monto de las protecciones contratadas se incrementarán cada año, el día del mes que corresponda a la fecha de emisión de la póliza y el monto de cada incremento se basará en los cambios del Índice Nacional de Precios al Consumidor; los incrementos se efectuarán por el porcentaje total de dichos cambios, sufridos durante el período.

Se tomará como base el Índice General del cuadro “Índice Nacional de Precios al Consumidor”, publicado mensualmente por el Banco de México, para el mes inmediato anterior a la fecha de emisión o a la fecha de incremento.

Si la publicación del Índice Nacional de Precios al Consumidor es discontinuada, aplazada, o si por otra causa no es disponible para este uso, se tomarán como base los índices que con carácter general se den a conocer por las autoridades.

En caso de que ocurra el riesgo que se ampara en la carátula de la póliza, las Protecciones Contratadas se incrementarán por el porcentaje que resulte de los cambios presentados en el Índice Nacional de Precios al Consumidor, desde la fecha del último incremento hasta la fecha en que ocurrió el riesgo.

Para productos en moneda nacional cuya protección crece diferente a la inflación, el monto de la protección se incrementará cada año, el día del mes que corresponda a la fecha de emisión de la póliza y el monto de cada incremento se basará en los incrementos fijados en cada producto.

En caso de que la moneda del plan sea dólares ó se trate de un plan en moneda nacional cuya protección no tenga crecimiento, el monto de la protección contratada permanecerá constante durante toda la vigencia del plan.

- Rehabilitación

Cuando los efectos de este Contrato hubieren cesado por voluntad expresa del asegurado, cancelado por falta de pago o se haya convertido a Seguro Prorrogado, podrán ser rehabilitados en cualquier momento, de acuerdo a las políticas vigentes al momento de solicitar la rehabilitación y justificando su asegurabilidad mediante nuevas pruebas a juicio de la Compañía.

- Cambios de Plan

El plan de este Contrato podrá ser cambiado a otro en forma o monto, o ambos, con el consentimiento y requisitos vigentes en la Compañía al momento de solicitar el cambio.

- Aspecto Fiscal

De acuerdo con las disposiciones fiscales vigentes, los pagos que realicen las Instituciones de Seguros a sus asegurados o contratantes o beneficiarios, causarán en su caso impuesto de acuerdo a dichas disposiciones.

El cálculo específico de los impuestos y las tasas impositivas aplicables serán las vigentes de acuerdo con la legislación en vigor en la fecha de pago.

- Edad

Los límites de admisión fijados por la Compañía para este Contrato son:

18 años de edad como mínimo y 70 años de edad como máximo.

La edad del Asegurado asentada en esta póliza debe comprobarse, presentando prueba a la Compañía, quien extenderá el comprobante respectivo y no podrá exigir nueva prueba. Este requisito debe cubrirse antes de que la Compañía efectúe el pago de la Protección Contratada.

Cuando por dicha comprobación resulte que hubo inexactitud en la edad declarada por el Asegurado y ésta se encuentre dentro de los límites de admisión fijados por la Compañía, se procederá de acuerdo con lo siguiente:

A. Cuando a consecuencia de la inexactitud en la edad declarada, se pagara una prima menor de la que correspondería por la edad real, la obligación de la Compañía se reducirá en la proporción que exista entre la prima estipulada y la prima de tarifa para la edad real en la fecha de celebración del Contrato.

B. Si la Compañía hubiera entregado ya el importe de la Protección Contratada al descubrirse la inexactitud en la edad declarada del Asegurado, tendrá derecho a recobrar lo que hubiere pagado de más, incluyendo los intereses respectivos.

C. Si a consecuencia de la inexactitud en la edad declarada, se estuviera pagando una prima más elevada que la correspondiente a la edad real, la Compañía estará obligada a reembolsar la diferencia entre la reserva existente y la que habría sido necesaria para la edad real del Asegurado en el momento de la celebración del Contrato. Las primas posteriores deberán reducirse de acuerdo con esta edad.

D. Si con posterioridad a la muerte del Asegurado se descubriera que fue incorrecta la edad manifestada en la solicitud, y ésta se encuentra dentro de los límites de admisión autorizados, la Compañía estará obligada a pagar la Protección Contratada, que las primas cubiertas hubieren podido pagar de acuerdo con la edad real.

Para todos los cálculos anteriores, se aplicarán las tarifas que hayan estado en vigor al tiempo de la celebración del Contrato.

Si al comprobar la edad, ésta resulta fuera de los límites de admisión fijados por la Compañía, se rescindirá el Contrato devolviéndose la reserva matemática que corresponda al Contrato en esta fecha, más el fondo de inversión si lo hubiera.

### **Detalle de Coberturas**

- Beneficio por Supervivencia

En caso de que el Asegurado llegue con vida a la fecha de vencimiento de la póliza, se pagará al beneficiario designado la Protección Contratada para el beneficio de Ahorro Garantizado menos cualquier prima devengada pero no pagada. En caso de que hubiera un fondo de inversión, éste se entregará en una sola exhibición al beneficiario en la fecha de vencimiento de este Contrato.

- Beneficio por Fallecimiento

En caso de fallecimiento del Asegurado, se pagará a los beneficiarios designados la Protección Contratada para el beneficio por fallecimiento menos cualquier prima devengada pero no pagada . En caso de que hubiera un fondo de inversión, éste se entregará en una sola exhibición a los beneficiarios designados.

- Liquidación

Al efectuarse la liquidación de este Contrato, la Compañía tendrá el derecho de reducir del monto de la Protección Contratada o el valor en efectivo según sea el caso, el importe que por concepto de cualquier primas y deducción se le adeuden.

- Opciones de Liquidación

La Compañía liquidará cualquier monto pagadero bajo los términos establecidos al momento de la contratación

y especificados en la carátula de la póliza, según lo estipulado en algunas de las siguientes opciones de liquidación:

**Pago Único.-** La Compañía pagará el monto contratado en una sola exhibición.

**Fideicomisos.-** El Asegurado podrá contratar un fideicomiso para que la Protección Contratada le sea pagada de acuerdo a como lo especifican los Contratos de Fideicomisos de GNP y fideicomisos de Profesional

**Otra.-** Cualquier monto pagadero bajo esta póliza puede ser cubierto también mediante cualquier otro método de liquidación pactado entre las partes.

Cualquier otra opción de liquidación que elija el Asegurado al momento de la contratación de la póliza para recibir los beneficios, podrá cambiarla siempre y cuando lo notifique por escrito a la Compañía por lo menos dos años antes de que se liquide cualquier monto pagadero.

### **Detalle de Coberturas Adicionales**

#### **Exención de Pago de Primas por Invalidez (BIT)**

- Cobertura

Si durante la vigencia del Contrato, el Asegurado se invalida de manera total y permanente la Compañía se compromete a continuar con el pago de las primas de la Protección Contratada por Fallecimiento, cancelándose los beneficios adicionales que se tengan contratados para muerte accidental y Cobertura Mujer.

La exención del pago de primas, será respetando las características originales del plan, de modo que la Protección Contratada por Fallecimiento, se mantendrá vigente de acuerdo con lo estipulado en las Condiciones Generales. Para hacer uso de este beneficio, el Asegurado deberá pagar previamente todo adeudo contraído en virtud de este Contrato.

- Vigencia

El beneficio de exención de pago de primas comenzará a surtir efecto en la fecha en que se haya comprobado a la Compañía el estado de invalidez total y permanente del Asegurado.

Cuando lo estime necesario, pero no más de una vez al año, la Compañía podrá exigir la comprobación de que continúa el estado de invalidez total y permanente del Asegurado. Si éste se niega a esa comprobación, cesará este beneficio, debiendo el Asegurado reanudar el pago de primas a partir de la que venza inmediatamente después de que esto ocurra.

Este beneficio se concede mediante la obligación del pago de la prima adicional respectiva, la que deberá ser cubierta junto con la de la póliza a la que se adiciona.

Este beneficio se cancelará a partir de la fecha de vencimiento de la póliza o a partir de la fecha de aniversario de la póliza inmediato posterior a la fecha en que el Asegurado cumpla 60 años de edad, lo que ocurra primero, suspendiéndose el pago de la prima correspondiente.

- Definición de Invalidez Total y Permanente

Entendiéndose que el asegurado se invalida de manera total y permanente, por enfermedad o accidente, para desempeñar su trabajo habitual o cualquier otro compatible con sus conocimientos, aptitudes y posición social.

También será considerada como incapacidad total y permanente si sufre la pérdida irreparable y absoluta de la vista en ambos ojos, la pérdida de las dos manos o de los dos pies, o la de una mano y un pie, o una mano junto con la vista de un ojo o un pie con la vista de un ojo.

Para los efectos de este beneficio se entiende por pérdida de una mano la anquilosis total, es decir, interfalángica, metacarpofalángica, carpometacarpiano y articulación de muñeca; y/o su separación al nivel de la articulación carpometacarpiana o arriba de ella. Por la pérdida de un pie la anquilosis total, es decir, interfalángica, metatarsofalángica, tarsometatarsiana y tibiotarsiana, y/o su separación de la articulación tibiotarsiana o arriba de ella.

- Exclusiones

Este beneficio no cubre la invalidez que se deba a las siguientes contingencias:

Lesiones provocadas voluntariamente por el propio Asegurado.

A consecuencia de guerra o rebelión, alborotos populares o insurrecciones, o actos delictivos intencionales cometidos por el propio Asegurado.

A lesiones sufridas mientras el Asegurado se encuentre en cualquier vehículo tomando parte en carreras, pruebas o contiendas de seguridad, resistencia o velocidad.

Navegación aérea, excepto que al ocurrir el accidente el Asegurado viajare como pasajero en avión registrado como transportación pública aérea para pasajeros y en viaje de itinerario regular entre aeropuertos establecidos.

### **Exención de Pago de Primas por Fallecimiento e Invalidez (BEFI)**

- Cobertura

Si durante la vigencia del Contrato, el Asegurado fallece, la Compañía se compromete a continuar con el pago de las primas de la Protección Contratada de la cobertura Ahorro Garantizado.

Si durante la vigencia del Contrato, el Asegurado se invalida de manera total y permanente, la Compañía se compromete a continuar con el pago de las primas de la Protección Contratada de la cobertura Ahorro Garantizado cancelándose los beneficios adicionales que se tengan contratados para muerte accidental.

A la fecha de vencimiento que se establece en la carátula de la póliza, se pagará al Beneficiario designado, la Protección Contratada de la cobertura Ahorro Garantizado, conforme a lo estipulado en la cláusula de Opciones de Liquidación de este Contrato.

- Vigencia

Este beneficio comenzará a surtir efecto después de que la Compañía haya aceptado el fallecimiento o la invalidez del Asegurado. Si este beneficio surte efecto a consecuencia de la invalidez total y permanente del Asegurado, la Compañía tendrá derecho a cobrarle a éste, todo adeudo contraído en virtud de este Contrato; si es a consecuencia del fallecimiento del Asegurado, la Compañía tendrá el derecho de deducir de la Protección por Fallecimiento todo adeudo contraído en virtud de este Contrato.

Cuando lo estime necesario, pero no más de una vez al año, la Compañía podrá exigir la comprobación de que continúa el estado de invalidez total y permanente del Asegurado. Si éste se niega a esa comprobación, cesará este beneficio, debiendo el Asegurado reanudar el pago de primas a partir de la que venza inmediatamente después de que esto ocurra.

Este beneficio se concede mediante la obligación del pago de la prima adicional respectiva, la que deberá ser cubierta junto con la de la póliza a la que se adiciona.

Este beneficio se cancelará a partir de la fecha de vencimiento de la póliza o a partir de la fecha de aniversario de la póliza inmediato posterior a la fecha en que el Asegurado cumpla 60 años de edad, lo que ocurra primero, suspendiéndose el pago de la prima correspondiente.

- Definición de Invalidez Total y Permanente

Entendiéndose que el asegurado se invalida de manera total y permanente, por enfermedad o accidente, para desempeñar su trabajo habitual o cualquier otro compatible con sus conocimientos, aptitudes y posición social.

También será considerada como incapacidad total y permanente si sufre la pérdida irreparable y absoluta de la vista en ambos ojos, la pérdida de las dos manos o de los dos pies, o la de una mano y un pie, o una mano junto con la vista de un ojo o un pie con la vista de un ojo.

Para los efectos de este beneficio se entiende por pérdida de una mano la anquilosis total, es decir, interfalángica, metacarpofalángica, carpometacarpiano y articulación de muñeca; y/o su separación al nivel de la articulación carpometacarpiana o arriba de ella. Por la pérdida de un pie la anquilosis total, es decir, interfalángica, metatarsofalángica, tarsometatarsiana y tibiotarsiana, y/o su separación de la articulación tibiotarsiana o arriba de ella.

- Exclusiones

Este beneficio no cubre el fallecimiento que se deba a las siguientes contingencias:

Si ocurre como consecuencia de suicidio dentro de los dos primeros años contados a partir de la fecha de emisión o de la rehabilitación, en las mismas condiciones establecidas en la Cláusula de Suicidio de este Contrato.

Este beneficio no cubre la invalidez total y permanente que se deba a las siguientes contingencias:

Lesiones provocadas voluntariamente por el propio Asegurado.

A consecuencia de guerra o rebelión, alborotos populares o insurrecciones, o actos delictivos intencionales cometidos por el propio Asegurado.

A lesiones sufridas mientras el Asegurado se encuentre en cualquier vehículo tomando parte en carreras, pruebas o contiendas de seguridad, resistencia o velocidad.

Navegación aérea, excepto que al ocurrir el accidente el Asegurado viajare como pasajero en avión registrado como transportación pública aérea para pasajeros y en viaje de itinerario regular entre aeropuertos establecidos.

A consecuencia de la práctica de paracaidismo, buceo, charrería, esquí, tauromaquia o cualquier tipo de deporte aéreo.

### **Invalidez Sin Espera (ISE) sólo si se contrató**

- Cobertura

Si durante la vigencia del Contrato, el Asegurado se invalida de manera total y permanente, la Compañía pagará la Protección Contratada por este beneficio.

La Protección Contratada para este beneficio estará sujeta a los ajustes automáticos de la Protección Contratada tal y como se establece en la cláusula de Ajuste automático de las Condiciones Generales para productos en moneda nacional.

- Vigencia

En el momento en que el Asegurado se dedique a su trabajo original o alguna ocupación compatible con sus conocimientos o aptitudes, que le produzca una remuneración equivalente con aquel, cesará de inmediato el pago de las rentas estipuladas o del resto de la Protección Contratada por Invalidez.

Si el fallecimiento del Asegurado ocurre dentro de los primeros 6 meses transcurridos a partir del momento en que se haya comprobado a la Compañía el estado de invalidez total y permanente del Asegurado, en este caso, con el pago de la renta correspondiente a la fecha de fallecimiento, quedarán extinguidas todas las obligaciones de la Compañía por este beneficio.

Este beneficio se concede mediante la obligación del pago de la prima adicional respectiva, la que deberá ser cubierta junto con la de la póliza a la que se adiciona.

Este beneficio se cancelará a partir de la fecha de vencimiento de la póliza o a partir de la fecha de aniversario de la póliza inmediato posterior a la fecha en que el Asegurado cumpla 60 años de edad, lo que ocurra primero, suspendiéndose el pago de la prima correspondiente.

- Forma de Pago

La Compañía iniciará pagando rentas mensuales iguales al 1% de la Protección Contratada por Invalidez a partir del momento que se haya comprobado a la Compañía, el estado de invalidez total y permanente, con un máximo de seis rentas mensuales.

A los 30 días siguientes del pago de la sexta renta, se pagará el resto de la Protección Contratada por Invalidez mas los intereses generados, (a la tasa igual al porcentaje de inflación durante el periodo de pago de rentas, y para productos en dólares a la tasa que se otorgue al fondo de inversión de la Compañía mientras se estuvo pagando la renta), en un pago único, en caso de dólares conforme al tipo de cambio vigente al día del pago o serán destinados al fideicomiso si se contrató por el Asegurado, conforme a lo que se señala en la carátula de la póliza.

- Definición de Invalidez Total y Permanente

Entendiéndose que el asegurado se invalida de manera total y permanente, por enfermedad o accidente, para desempeñar su trabajo habitual o cualquier otro compatible con sus conocimientos, aptitudes y posición social.

También será considerada como incapacidad total y permanente si sufre la pérdida irreparable y absoluta de la vista en ambos ojos, la pérdida de las dos manos o de los dos pies, o la de una mano y un pie, o una mano junto con la vista de un ojo o un pie con la vista de un ojo.

Para los efectos de este beneficio se entiende por pérdida de una mano la anquilosis total, es decir, interfalángica, metacarpofalángica, carpometacarpiano y articulación de muñeca; y/o su separación al nivel de la articulación carpometacarpiana o arriba de ella. Por la pérdida de un pie la anquilosis total, es decir, interfalángica, metatarsofalángica, tarsometatarsiana y tibiotarsiana, y/o su separación de la articulación tibiotarsiana o arriba de ella.

- Exclusiones

Este beneficio no cubre la invalidez que se deba a las siguientes contingencias:  
Lesiones provocadas voluntariamente por el propio Asegurado.

A consecuencia de guerra o rebelión, alborotos populares o insurrecciones, o actos delictivos intencionales cometidos por el propio Asegurado.

A lesiones sufridas mientras el Asegurado se encuentre en cualquier vehículo tomando parte en carreras, pruebas o contiendas de seguridad, resistencia o velocidad.

Navegación aérea, excepto que al ocurrir el accidente el Asegurado viajare como pasajero en avión registrado como transportación pública aérea para pasajeros y en viaje de itinerario regular entre aeropuertos establecidos.

## **Indemnización por Muerte Accidental (IMA) sólo si se contrató**

- Cobertura

La Compañía pagará la Protección Contratada por Muerte Accidental de acuerdo con la opción de liquidación que aparece en la carátula de la póliza.

La indemnización por este beneficio será igual a la Protección Contratada vigente a la fecha en que ocurra el fallecimiento.

La indemnización establecida en este beneficio se concederá únicamente si se presentan a la Compañía pruebas de que la lesión o lesiones que causaron la muerte del Asegurado, se debieron a un accidente y que éste haya ocurrido durante el periodo de vigencia de este beneficio y dentro del lapso que ampare una prima anual pagada.

Además, será necesario que el Asegurado no esté disfrutando de los beneficios que para invalidez pueda conceder la póliza. La indemnización por este beneficio en ningún caso será mayor a la Protección Contratada por Fallecimiento que ampara la póliza de la que forma parte.

Si el Asegurado determina reducir la Protección Contratada por Fallecimiento que ampara la póliza de la que forma parte este beneficio, automáticamente, en su caso, se reducirá en la misma proporción el importe de la indemnización que corresponda a este beneficio.

La Protección Contratada para este beneficio estará sujeto a los ajustes automáticos de la Protección Contratada tal y como se establece en la cláusula de Ajuste automático de estas Condiciones Generales para productos en moneda nacional.

- Vigencia

Este beneficio se concede mediante la obligación del pago de la prima adicional respectiva, la que deberá ser cubierta junto con la de la póliza a la que se adiciona.

Este beneficio se cancelará a partir de la fecha de vencimiento de la póliza o a partir de la fecha de aniversario de la póliza inmediato posterior a la fecha en que el Asegurado cumpla 70 años de edad, lo que ocurra primero, suspendiéndose el pago de la prima correspondiente.

- Definición de Accidente

Si la muerte del Asegurado se debe exclusivamente a lesión o lesiones provenientes de un accidente, a causa de medios externos, violentos, súbitos y fortuitos, y cuando la muerte ocurra dentro de los noventa días siguientes a la fecha del accidente.

- Exclusiones

Este beneficio no cubre la indemnización que se deba a las siguientes contingencias:

Si la muerte del asegurado se debe a enfermedades, padecimientos u operaciones quirúrgicas de cualquier naturaleza, que no sean motivadas por las lesiones a que este beneficio se refiere.

Envenenamiento de cualquier naturaleza, excepto si se demuestra que fue de origen accidental.

Inhalación de gas de cualquier clase, excepto si se demuestra que fue de origen accidental.

Muerte a consecuencia de riña, siempre que el Asegurado haya sido el provocador o estando bajo influencia de algún enervante, estimulante o similar, excepto si fueron prescritos por un médico.

Homicidio, lesiones o muerte si resultan de la participación directa del Asegurado en acto delictivos intencionales.

Suicidio (consiente o inconsciente) o conato de él, cualesquiera que sean las causas o circunstancias que lo provoquen.

Muerte sufrida al prestar el servicio militar o naval en tiempo de guerra, revoluciones, alborotos populares o insurrecciones.

Navegación aérea, excepto que al ocurrir la muerte el Asegurado viajare como pasajero en avión registrado como transportación pública aérea para pasajeros y en viaje de itinerario regular entre aeropuertos establecidos.

La práctica de paracaidismo, buceo, charrería, esquí, tauromaquia o cualquier tipo de deporte aéreo.

**Indemnización por Muerte Accidental o Pérdida de Miembros (DIBA) sólo si se contrató**

- Cobertura

La Compañía pagará por una sola vez, mediante la cancelación de este beneficio, una de las indemnizaciones que se detallan a continuación. Si al momento de la emisión el asegurado ya presentara alguna pérdida orgánica que a continuación se detallan, quedará excluida dicha pérdida de este beneficio.

La indemnización total o la proporción que corresponda, será pagada si la muerte o la pérdida orgánica se debe exclusivamente a lesión o lesiones provenientes de un accidente.

La indemnización por este beneficio será igual a la Protección Contratada vigente en la fecha en que ocurra el fallecimiento o la pérdida orgánica.

Si como consecuencia de un mismo accidente, resultare una o mas pérdidas orgánicas, de las descritas en la tabla de indemnizaciones, se pagará la suma de las que procedan, sin exceder el 100% de la Protección Contratada para este beneficio.

El pago relativo al inciso "A" se hará al Beneficiario o a los beneficiarios designados en la póliza, y el pago que corresponda a cualquiera de las otras indemnizaciones se hará al propio Asegurado.

Por la pérdida de:

A La Vida 100% de indemnización Básica

B Ambas manos o ambos pies o la vista de ambos ojos 100% de indemnización Básica

C Una mano y un pie 100% de indemnización Básica

D Una mano o un pie conjuntamente con la vista de un ojo 100% de indemnización Básica

E Una mano o un pie 50% de indemnización Básica

F La vista de un ojo 30% de indemnización Básica

G Un dedo pulgar 15% de indemnización Básica

H Un dedo índice 10% de indemnización Básica

I Cada uno de los dedos medio, anular y meñique 5% de indemnización Básica

Para los efectos de este beneficio, se entiende por pérdida de una mano la anquilosis total, es decir, interfalángica, metacarpofalángica, carpometacarpiana y articulación de muñeca; y/o su separación a nivel de la articulación carpometacarpiana o arriba de ella. Por la pérdida de un pie la anquilosis total, es decir, interfalángica, metatarsofalángica, tarsometatarsiana y tibiotarsiana; y/o su separación de la articulación tibiotarsiana o arriba de ella. Por pérdida de los dedos, la anquilosis que involucre todas las articulaciones de la falange afectada, y/o la separación de dos falanges completas cuando menos; y por pérdida de la vista, la privación completa y definitiva de la visión.

El Asegurado o los beneficiarios tienen la obligación de notificar a la Compañía en un plazo que no exceda de noventa días, cuando el Asegurado sufra alguna de las pérdidas anteriormente enumeradas.

Al tramitarse alguna reclamación relacionada con este beneficio, la Compañía tendrá el derecho de hacer examinar al Asegurado.

Este beneficio se concede mediante la obligación del pago de la prima adicional respectiva, la que deberá ser cubierta junto con la de la póliza a la que se adiciona.

Las indemnizaciones establecidas en este beneficio se concederán únicamente si se presentan a la Compañía pruebas de que la lesión o lesiones que causaron la muerte del Asegurado, o la pérdida que sufra, hayan ocurrido mientras el beneficio se encontraba vigente.

Además, será necesario que el Asegurado no esté disfrutando de los beneficios que para invalidez pueda conceder la póliza. La indemnización por este beneficio en ningún caso será mayor a la Protección Contratada por Fallecimiento que ampara la póliza de la que forma parte.

Si el asegurado determina reducir la Protección Contratada por Fallecimiento que ampara la póliza de la que forma parte este beneficio, automáticamente, en su caso, se reducirá en la misma proporción el importe de la indemnización que corresponde a este beneficio.

La Protección Contratada para este beneficio estará sujeta a los ajustes automáticos de la Protección Contratada tal y como se establece en la cláusula de Ajuste automático de las Condiciones Generales para productos en moneda nacional.

#### DOBLE INDEMNIZACIÓN

La indemnización pagadera según las estipulaciones contenidas en la tabla de indemnizaciones que antecede, se duplicará cuando las lesiones corporales que sufra el Asegurado resulten de:

- a) Accidente que sufra en un vehículo que no sea aéreo en el cual viajare el Asegurado como pasajero, siempre que dicho vehículo sea impulsado mecánicamente y operado regularmente por una empresa de transporte público con boleto pagado, sobre una ruta establecida normalmente para servicio de pasajeros y sujeta a itinerarios regulares; o
- b) Accidente que sufra en un ascensor que opere para servicio público en el cual viajare el Asegurado (con exclusión de los ascensores de las minas); o
- c) Accidente a causa de incendio en cualquier teatro, hotel u otro edificio público, en el cual se encontrase el Asegurado al manifestarse dicho incendio.

- Vigencia

Este beneficio se cancelará a partir de la fecha de vencimiento de la póliza, o a partir de la fecha de aniversario de la póliza inmediato posterior a la fecha en que el Asegurado cumpla 70 años de edad, lo que ocurra primero, suspendiéndose el pago de la prima correspondiente.

- Definición de Accidente

Si la muerte del Asegurado se debe exclusivamente a lesión o lesiones provenientes de un accidente, a causa de medios externos, violentos, súbitos y fortuitos, y cuando la muerte ocurra dentro de los noventa días siguientes a la fecha del accidente.

- Exclusiones

Este beneficio no cubre la indemnización que se deba a las siguientes contingencias:

A lesiones provocadas voluntariamente por el propio Asegurado.

Si la muerte del asegurado o la pérdida que sufra se debe, directa o indirectamente, total o parcialmente a enfermedades, padecimientos u operaciones quirúrgicas de cualquier naturaleza, que no sean motivadas por las lesiones a que este beneficio se refiere.

Infecciones, exceptuando las que acontezcan como consecuencia directa de la lesión accidental.

Envenenamiento de cualquier naturaleza, excepto si se demuestra que fue de origen accidental.

Inhalación de gas de cualquier clase, excepto si se demuestra que fue de origen accidental.

Homicidio, lesiones o muerte si resultan de la participación directa del Asegurado en actos delictivos intencionales.

Lesiones producidas en riña, siempre que el Asegurado haya sido el provocador o estando bajo influencia de algún enervante, estimulante o similar, excepto si fueron prescritos por un médico.

Suicidio o conato de él, cualesquiera que sean las causas o circunstancias que lo provoquen.

Lesiones sufridas al prestar servicio militar o naval en tiempo de guerra, revoluciones, alborotos populares o insurrecciones.

Navegación aérea, excepto que al ocurrir la muerte el Asegurado viajare como pasajero en avión registrado como transportación pública aérea para pasajeros y en viaje de itinerario regular entre aeropuertos establecidos.

La práctica de paracaidismo, buceo, charrería, esquí, tauromaquia o cualquier tipo de deporte aéreo.

**Cláusula Adicional de Pago Parcial Inmediato al Fallecimiento del Asegurado  
Últimos Gastos (CUG)**

- Cobertura

La Compañía, se obliga, al ocurrir el fallecimiento del Asegurado, siempre que el Contrato se encuentre en vigor y hubieren transcurrido mas de tres años desde su expedición o de su última rehabilitación, a pagar una parte de la Protección Contratada por Fallecimiento al beneficiario designado al efecto en la póliza, con la sola presentación del Certificado Médico de Defunción.

- Beneficiarios

En caso de que hubiera varios beneficiarios, el pago correspondiente será a aquel que presente a la Compañía el Certificado Médico de Defunción, siempre que su parte del seguro sea igual o mayor al pago que por esta cláusula tenga que efectuar la Compañía.

La cantidad que por este conducto pague la Compañía, será descontada de la liquidación final a que los beneficiarios tengan derecho, según las condiciones estipuladas en la póliza de la cual forma parte de esta cláusula adicional.

- Límite Máximo

La cantidad que por este concepto pague la Compañía será igual al 30% de la Protección Contratada por Fallecimiento considerando un tope máximo de anticipo de 60 SMMVDF.

En el caso de que la póliza se encuentre gravada con préstamo el anticipo que se le otorgará a los beneficiarios será del 30% de la diferencia entre la Protección Contratada por Fallecimiento y el importe del préstamo junto con sus intereses generados considerando como tope máximo un anticipo de 60 SMMVDF.

## **Anticipo de Suma Asegurada por Enfermedad en Fase Terminal Seguridad en Vida (SEV)**

- Definición de enfermo en fase terminal

Un enfermo en fase terminal, es aquel que en sus posibilidades de recuperación de acuerdo con su enfermedad, se reducen al mínimo; dando como resultado una esperanza de vida menor o igual a 12 meses.

### Enfermedades cubiertas

- Infarto masivo al miocardio

La afectación de una gran parte del tejido del miocardio, como consecuencia de un aporte sanguíneo deficiente a la zona respectiva. Se basará el diagnóstico en:

- a) Un historial de dolores torácicos típicos (algias precordiales).
- b) Cambios específicos y permanentes en el electrocardiograma.
- c) Elevación de las enzimas cardíacas.
- d) Aparición o no de aneurisma ventricular.
- e) Historia post-infarto de trastornos del ritmo cardíaco como fibrilación auricular, flutter auricular, taquicardia paroxística o sostenida supra o ventricular, bloqueo de la rama izquierda del haz de his y bloqueos articulo-ventriculares, insuficiencia cardíaca.

Se procederá al pago de esta cobertura cuando:

- a) El infarto del miocardio haya requerido atención hospitalaria y cuyos primeros cuatro días haya permanecido en unidad de coronarias o similar bajo el tratamiento de un cardiólogo o intensivista certificado.
- b) Que el infarto del miocardio determine la incapacidad médica para el desarrollo posterior de su trabajo habitual.

c) No se demuestre regresión de la zona afectada en el electrocardiograma como consecuencia de mejoramiento evidente de la circulación miocárdica.

d) Persistencia de la sintomatología miocárdica.

- Hemorragia o infartos cerebrales.

Hemorragia u obstrucción cerebro-vascular, que incluye la muerte de tejido cerebral, con secuelas neurológicas de una duración mayor de 24 horas, que deje una deficiencia neurológica comprobada de una duración mayor a tres meses.

Se procederá al pago de esta cobertura cuando:

- ✓ No existan pruebas evidentes de recuperación del problema neurológico.
- ✓ Cuando el pronóstico médico sea irreversible.

- Cirugía arterio-coronaria a corazón con bypass.

Por enfermedad coronaria obstructiva para la aplicación de 3 o más puentes a arterias coronarias obstruidas. La necesidad de tal intervención quirúrgica debe de haber sido apoyada por estudios de angiografía, cateterismos coronarios, etc.

Que persistan las manifestaciones cardiacas de tipo oclusivo o manifestaciones de escaso éxito quirúrgico o de rechazo al tejido empleado.

Se procederá al pago de esta cobertura cuando:

El paciente no pueda reincorporarse a sus labores habituales, no importando el periodo de recuperación que transcurra.

- Cáncer.

Enfermedad provocada por un tumor maligno, con crecimiento y multiplicación incontrolados de células malignas e invasión de los tejidos vecinos o a distancia.

Incluye la leucemia y enfermedades malignas del sistema linfático, así como los melanomas malignos.

- Insuficiencia renal.

Cuando haya una falla de insuficiencia renal, en estado terminal debido a insuficiencia renal crónica, irreversible de ambos riñones, evidencia por requerir diálisis renal permanente o trasplante renal.

- Cobertura

Se le otorgará al Asegurado, siempre que el Contrato se encuentre en vigor y hubieren transcurrido más de tres años desde su expedición o de su última rehabilitación, sólo en caso de que sea diagnosticado como enfermo en fase terminal con una de las enfermedades que se han definido y tengan las características ahí descritas.

Cuando una de las enfermedades descritas sea diagnosticada por el médico tratante, deberá ser confirmada por un médico nombrado por la Compañía y debe ser demostrada mediante pruebas clínicas, radiológicas, histológicas y de laboratorio. Por esta razón la Compañía dispondrá de un periodo máximo de un mes a partir de que el Asegurado presente la reclamación con las pruebas solicitadas para otorgar este beneficio.

En el momento que el Asegurado fallezca, se le entregará a los beneficiarios la Protección Contratada por Fallecimiento contratado en la póliza, menos el adelanto que se hubiere dado por enfermedad en fase terminal.

La Compañía también podrá descontar los intereses que se hubieran generado por la cantidad entregada por este beneficio, a partir de la fecha en que se haya entregado el adelanto. Los intereses serán los que para este efecto, haya fijado la Compañía.

En caso de que la póliza tenga beneficiarios irrevocables, éstos deberán notificar a la Compañía por escrito, que están de acuerdo en que el Asegurado haga uso de este beneficio.

- Límite Máximo

Se otorgará el 30% de la Protección Contratada por Fallecimiento considerando como tope máximo de anticipo un 265 SMMVDF.

En el caso de que la póliza se encuentre gravada con préstamo el anticipo que se le otorgará a los beneficiarios será del 30% de la diferencia entre la Protección Contratada por Fallecimiento y el importe del préstamo junto con sus intereses generados considerando como tope máximo un anticipo de 265 SMMVDF.

- Exclusiones

Quedan excluidas las enfermedades originadas por:

1. Intento de suicidio o lesión autoinflingida con intención.
2. Adicción al alcohol, drogas, estupefacientes y psicotrópicos.
3. Enfermedades acompañadas por una infección por VIH (SIDA y cualquiera de los padecimientos derivados de esta enfermedad).

4. Cualquier cáncer sin invasión e “in situ”, o metástasis, así como el cáncer de la piel, los considerados como lesiones premalignas, excepto el melanoma de invasión.

5. Procedimientos no quirúrgicos de las arterias coronarias, como angioplastia y/o cualquier otra intervención intra-arterial.

### **Otros Beneficios**

- No Fumador **Sólo cuando sea No fumador >=25 años**

La Compañía hace constar que el Asegurado ha sido calificado como NO FUMADOR, como resultado de las declaraciones establecidas por él mismo en la solicitud correspondiente.

Por tal motivo el Asegurado gozará de los beneficios que ampara la póliza a que esta cláusula se refiere, pagando la prima especial para NO FUMADOR de acuerdo a lo registrado ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, por el tiempo que establece la póliza y mientras persistan las condiciones declaradas por el Asegurado en la solicitud respectiva. En caso de presentarse cambios de dichas condiciones dentro de los dos primeros años contados a partir de la fecha de expedición de la póliza, o de su rehabilitación, el Asegurado deberá comunicarlo por escrito a la Compañía, a más tardar en el siguiente aniversario de la póliza. Transcurridos esos dos años, la póliza será indisputable.

La Compañía dispondrá de treinta días a partir de la fecha en que se reciba la comunicación a que se hizo mención anteriormente, para resolver si mantendrá en vigor la presente cláusula. De no recibirse comunicación a ese respecto por parte del Asegurado, se asumirá que las condiciones establecidas en la solicitud persisten.

- Mujer **Sólo cuando sea mujer >=16años**

Se hace constar que conforme a los procedimientos registrados ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, el Asegurado gozará de los beneficios que ampara la póliza a que esta cláusula se refiere, pagando la prima especial por ser MUJER según las políticas establecidas para efectos de la determinación de la aportación básica y el costo del seguro.

### **III. CONDICIONES ADICIONALES**

- Vidas Conjuntas **cuando sea el caso**

En caso de haber contratado el beneficio de Vidas Conjuntas, se protege a los dos Asegurados por las coberturas contratadas. Para ello se consideran las edades de ambos Asegurados y se determinará, de acuerdo a la clasificación de cada riesgo, la edad con la que se emitirá la Póliza mediante la Tabla de Vidas Conjuntas.

Si durante la vigencia del seguro amparado por la póliza ocurriera el fallecimiento de cualquiera de los dos Asegurados, la Compañía pagará la Protección Contratada por fallecimiento que aparece en la carátula de la póliza, a los beneficiarios designados, al recibir las pruebas fehacientes de dicho fallecimiento.

El pago de la Protección por Fallecimiento se efectuará una sola vez, quedando automáticamente extinguidas todas las obligaciones de la Compañía con relación al beneficio por fallecimiento.

#### **----- Si se contrató BIT**

Si la cobertura exención de pago de primas por invalidez es contratada para ambos Asegurados, en caso de invalidez total y permanente de cualquiera de las partes, procederá la exención respectiva, únicamente para el primer evento, conforme a lo establecido en el clausulado del beneficio adicional.

**----- Sólo para Profesional BEFI**

Si la cobertura exención de pago de primas por fallecimiento e invalidez es contratada para ambos Asegurados, en caso de fallecimiento o invalidez total y permanente de cualquiera de las partes, procederá la exención respectiva, únicamente para el primer evento, conforme a lo establecido en el clausulado del beneficio adicional.

**----- Si se contrató ISE**

Si la cobertura de invalidez sin espera es contratada para ambos Asegurados, en caso de invalidez total y permanente de cualquiera de las partes, procederán los pagos respectivos, únicamente para el primer evento, conforme a lo establecido en el clausulado del beneficio adicional.

**----- Si se contrató IMA**

Si la cobertura de indemnización por muerte accidental es contratada para ambos Asegurados, se pagará solo al primer evento. Si como consecuencia de un mismo accidente, los dos Asegurados fallecen, se hará efectivo el pago de la indemnización que proceda para cada uno de ellos en forma independiente, conforme a las estipulaciones de este beneficio.

**----- Si se contrató DIBA**

Si la cobertura de indemnización por muerte accidental o pérdida de miembros es contratada para ambos Asegurados, se pagará solo al primer evento. Si como consecuencia de un mismo accidente, los dos Asegurados fallecen, se hará efectivo el pago de la indemnización que proceda para cada uno de ellos en forma independiente, conforme a las estipulaciones de este beneficio.

- Garantía de Primas

La Compañía hace constar que en caso de ocurrir el fallecimiento del Beneficiario designado para gozar del Ahorro Garantizado, antes de la fecha de vencimiento que se establece en la carátula de la póliza, ; la Compañía pagará al contratante la cantidad que resulte mayor entre el total de las primas pagadas por el contratante y el valor en efectivo que se establece en la Tabla de Valores Garantizados contenida en esta póliza. Para los productos en moneda nacional esta cantidad se actualizará de acuerdo a la inflación que se haya acumulado desde la fecha de vigencia de la póliza y hasta la fecha en que ocurra dicho fallecimiento. La inflación se determinará de acuerdo al Índice General del cuadro “Índice Nacional de Precios al Consumidor” editado mensualmente por el Banco de México.

La Compañía cesará todas las obligaciones derivadas de este Contrato, en el momento que el Asegurado reciba el pago descrito anteriormente.

- Renovación Garantizada

Se hace constar que el Asegurado podrá renovar su Protección por Fallecimiento por el mismo monto alcanzado de la Protección Contratada por Fallecimiento a la terminación del plazo, mediante la contratación de un nuevo seguro de vida individual; para ello es necesario que no se encuentre gozando del beneficio de Exención de Pago de Primas por Invalidez.

La renovación se deberá solicitar por escrito por lo menos 30 días antes de la fecha de vencimiento establecida en la carátula de la Póliza.

El cálculo de la prima del nuevo plan se hará de acuerdo a la edad alcanzada del Asegurado y no deberá exceder a los 70 años de edad.

El Asegurado podrá renovar en cualquier plan que se encuentre vigente, sin necesidad de presentar pruebas de asegurabilidad, siempre y cuando la Póliza a contratar sea por una Protección Contratada por Fallecimiento menor o igual a la alcanzada en este Contrato y que el plazo del nuevo plan sea mayor o igual a 10 años.

Si dentro del período estipulado, el Asegurado no opta por la renovación, cesarán automáticamente todos los efectos de esta cláusula en la fecha de vencimiento del plan originalmente contratado.

#### **IV. GLOSARIO**

##### • Definiciones

1. **Asegurado.-** Es la persona física o moral que en sí misma, en sus bienes o intereses económicos está expuesta al riesgo cubierto por la presente póliza
2. **Beneficiario.-** Persona física y/o moral designada en la póliza por el Asegurado o Contratante, como titular de los derechos indemnizatorios.
3. **Carátula de la póliza.-** Documento que contiene los datos generales de identificación y esquematización de los derechos y obligaciones de las partes.
4. **Condiciones generales.-** Es el conjunto de principios básicos que establece la Compañía de forma unilateral y que regula las disposiciones legales y operativas del contrato de seguro.
5. **Condiciones particulares.-** Son todas aquellas disposiciones que se refieren concretamente al o los riesgos que se aseguran en la póliza.
6. **Condiciones adicionales.-** Cuando exista, son todas aquellas disposiciones que determinan el alcance del Clausulado Particular.
7. **Contratante.-** Persona física y/o moral que suscribe el contrato y que generalmente coincide con la persona del Asegurado.
8. **Contrato de Seguro.-** Acuerdo de voluntades por virtud del cual la Compañía se obliga, mediante una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato.

La póliza y la nueva versión de la misma, la solicitud, las condiciones generales, las particulares y las adicionales forman parte y constituyen prueba del contrato de seguro celebrado entre el Contratante y la Compañía.

9. **Detalle de coberturas.**-Relación de riesgos amparados en la que se expresa los límites máximos de responsabilidad de la Compañía y del Contratante y/o Asegurado.

10. **Descripción del movimiento.**- Es una breve explicación de la última modificación realizada a la póliza.

11. **DSMGVDF.**- Días de salario mínimo general vigente en el Distrito Federal.

12. **Importe Total Actualizado.**- Aquí se presentan los importes totales acumulados por los movimientos realizados a la póliza en cada versión, estos datos son sólo de carácter informativo, se compone de:

**Importe Total Anterior:** es el importe total a pagar por concepto de la prima anual del año en curso de la póliza.

**Importe Total Movimiento:** es el importe de la prima de movimiento.

**Importe Total Actual:** es la suma del importe total anterior más el importe total del movimiento.

13. **Póliza.**- Documento emitido por la Compañía en el que constan los derechos y obligaciones de las partes.

14. **Prima del Movimiento.**- Obligación de pago a cargo del Contratante y/o Asegurado, o de devolución a cargo de la Compañía, según sea el caso, por concepto de las modificaciones realizadas a la póliza.

15. **Versión.**- Documento emitido por la Compañía con posterioridad a la fecha de inicio del contrato de seguro, el cual conserva el mismo número de póliza y refleja las condiciones actuales del contrato de seguro.

# FUENTES DE CONSULTA

## **BIBLIOGRÁFICAS**

CEBRIÁN HERREROS, Mariano, *Géneros informativos audiovisuales*, España, Editorial Ciencia, 1992, 377 páginas.

DEL RÍO, Reynaga, Julio, *Periodismo interpretativo: el reportaje*, Trillas, México, 1994, p.9.

DIETERICH Heinz, *Nueva guía para la investigación científica*, Editorial Planeta Mexicana, México, D.F., 1996, p.11.

FIGUEROA BERMÚDEZ, Romeo, *¡Qué onda con la radio!*, México, Editorial Pearson Educación, 1997, p. 241.

VIVALDI, Martín, *Géneros periodísticos*, Paraninfo, Madrid, 1973, p. 65.

## **FUENTES VIVAS**

CARRERA SANTACRUZ, Marco, Director de Estudios de Mercado de la *CONDUSEF*, Entrevista realizada por Iván Solís, Colonia Nápoles, México, D.F., 24/07/2010.

GALAVIZ JÚAREZ, Gustavo, sondeo realizado por Yazmín Alba, Colonia Tizapán San Ángel, México, D.F., 15/05/2010.

HÉRNANDEZ, Héctor, Agente de seguros, miembro activo de la AMASFAC, entrevista realizada por Iván Solís, Colonia Condesa, México, D.F., 26/07/2010.

LUNA TENORIO, Carlos, sondeo realizado por Yazmín Alba, Colonia Tizapán San Ángel, México, D.F., 15/05/2010.

PARRA HERNÁNDEZ, Mónica, sondeo realizado por Yazmín Alba, Colonia Tizapán San Ángel, México, D.F., 15/05/2010.

SAAD URIBE, Guillermo, sondeo realizado por Yazmín Alba, Colonia Tizapán San Ángel, México, D.F., 15/05/2010.

SOLÍS RIVERA, Iván, sondeo realizado por Yazmín Alba, Colonia Tizapán San Ángel, México, D.F., 19/05/2010.

## **CIBERGRÁFICAS**

### Entrevistas

CARRERA SANTACRUZ, Marco, “Ahorro”, disponible en:

<http://www.condusef.gob.mx/media/SNEF/entrevistas/ahorro.html> [consultada el 25/05/2010].

ROMERO, Mareli, “Joven rechazada”, disponible en:

<http://videos.aztecanoticias.com.mx/> [consultada el 28/07/2010].

CARREÓN, Héctor, Director de Información y Estadísticas de la CONDUSEF, entrevista sobre seguros disponible en:

<http://www.condusef.gob.mx/media/SNEF/entrevistas/seguros.html> [consultada el 08/08/2010].

### Fuentes oficiales

AGUILAR, JOSÉ ARMANDO, “¿Educación o negocio? Más universidades patito”, disponible en:

[www.profeco.gob.mx/revista/publicaciones/adelantos\\_07/2835%20universidadesOKMM.pdf](http://www.profeco.gob.mx/revista/publicaciones/adelantos_07/2835%20universidadesOKMM.pdf) [consultada el 30/04/2010].

ANUIES, “Mercado laboral de profesionistas en México”, diagnóstico (1990-2000), primera parte, disponible en:

[http://books.google.com.mx/books?id=7jYe9FeeFbIC&printsec=frontcover&dq=Me](http://books.google.com.mx/books?id=7jYe9FeeFbIC&printsec=frontcover&dq=Mercado+laboral+de+profesionistas+en+M%C3%A9xico:+Diagn%C3%B3stico,+1990)

-

[rcado+laboral+de+profesionistas+en+M%C3%A9xico:+Diagn%C3%B3stico,+1990-2000&source=bl&ots=9NGmi2RIOL&sig=kwj\\_rQKv3KLhgechwF4MeDYUvXA&hl=es&ei=J\\_L3TNPgH9DOswbW29HZCA&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=4&ved=0CC8Q6AEwAw#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=7jYe9FeeFbIC&printsec=frontcover&dq=Mercado+laboral+de+profesionistas+en+M%C3%A9xico:+Diagn%C3%B3stico,+1990-2000&source=bl&ots=9NGmi2RIOL&sig=kwj_rQKv3KLhgechwF4MeDYUvXA&hl=es&ei=J_L3TNPgH9DOswbW29HZCA&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=4&ved=0CC8Q6AEwAw#v=onepage&q&f=false) [consultada el 15/mayo/2010].

AVILÉS, Karina, “Quedan fuera de la UNAM Y el Poli más de 91% de estudiantes”, disponible en:

[www.jornada.unam.mx/2008/07/21/index.php?section=sociedad&article=045n1soc](http://www.jornada.unam.mx/2008/07/21/index.php?section=sociedad&article=045n1soc)  
[consultada el 14/05/2010]

Brújula de compra de Profeco, “Seguros educativos: un plan de ahorro con un fin específico”, disponible en:

[http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj\\_2008/bol91\\_seguros%20educativos.asp](http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2008/bol91_seguros%20educativos.asp) [consultada el 14/06/2010].

Capsula de radio proporcionada por la CONDUSEF, disponible en:  
<http://www.condusef.gob.mx/index.php/material-educativo/498?start=1> [consultada el 06/08/2010].

CHÁVEZ, Jesús David; ZAMORANO, Dafne, “¡Anticípate al riesgo!”, disponible en:  
<http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/seguros/vida/156-ianticipate-al-riesgo> [consultada el 10/08/2010].

CNSF, Instituciones Autorizadas, disponible en:

<http://www.cnsf.gob.mx/Instituciones/Paginas/Seguros.aspx> [consultada el 10/08/2010].

CONDUSEF, “Calificador de Información Seguro de Educación”, disponible en:  
[http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2009/com\\_38\\_seg\\_edu.pdf](http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2009/com_38_seg_edu.pdf)  
[consultada el 06/08/2010].

CONDUSEF, “Diferencia fundamental: “Ahorro vs. Inversión”, disponible en:  
[http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com\\_content&view=article&id=642&Itemid=80](http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=642&Itemid=80) [consultada el 25/05/2010].

CONDUSEF, “Seguro de educación, un instrumento para apoyar el futuro de tus hijos”, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/2009/979-comunicado-038> [consultada el 06/08/2010].

CONDUSEF, “Seguro Educativo... universidad para tus hijos”, disponible en:  
[http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2006/comunicado\\_45.pdf](http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2006/comunicado_45.pdf)  
[consultada el 09/09/2010].

CONDUSEF, Importancia de la Actividad del Agente de Seguros, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/seguros/781> [consultada el 10/08/2010].

CONDUSEF, Información adicional sobre agentes de seguros, disponible en: [http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com\\_content&view=article&id=771&Itemid=157](http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=771&Itemid=157) [consultada el 10/08/2010].

CONDUSEF, Origen de la actividad aseguradora, disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/seguros/794> [consultada el 06/08/2010].

Encuesta: percepción de los servicios bancarios, realizado por Consulta Mitofsky, febrero 2004, disponible en:

<http://antiguo.itson.mx/Publicaciones/contaduria/Julio2008/FondosInversion.pdf> [consultada el 25/04/2010].

Estadísticas generales del sector asegurador, disponible en: [http://www.condusef.gob.mx/PDFs/cuadros\\_comparativos/seguros\\_y\\_fianzas/estad\\_seguros.pdf](http://www.condusef.gob.mx/PDFs/cuadros_comparativos/seguros_y_fianzas/estad_seguros.pdf) [consultada el 10/08/2010].

<http://www.archivohistorico.uam.mx/hyv-94/HyVHtml/hyv00001.html> [consultada el 16/07/2010].

[http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/mat\\_difusion/fly\\_Ahorra\\_es.pdf](http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/mat_difusion/fly_Ahorra_es.pdf) [consultada el 25/05/2010].

<http://www.xoc.uam.mx/pronalsa/uamx.htm> [consultada el 16/07/2010].

INEGI. Cuaderno núm. 17. Estadísticas demográficas. Edición 2005, disponible en: <http://cuentame.inegi.org.mx/sabiasque/pequeno/default.aspx?tema=S> [consultada el 26/04/2007].

INEGI. II Censo de Población y Vivienda, 2005, disponible en:

<http://cuentame.inegi.org.mx/sabiasque/pequeno/default.aspx?tema=S> [consultada el 26/04/2010].

Informe sobre la educación superior en América Latina y el Caribe 2000-2005. La metamorfosis de la educación superior, disponible en:

[http://www.javeriana.edu.co/javeriana/vice\\_acad/boletin/documentos/InformeES20002005.pdf](http://www.javeriana.edu.co/javeriana/vice_acad/boletin/documentos/InformeES20002005.pdf) [consultada el 27/04/2010].

IPN, Historia, disponible en: <http://ipn.netii.net/historia.html> [consultada el 16/07/2010].

LANZAGORTA, Joan, “Cómo elegir un agente de seguros”, disponible en: <http://eleconomista.com.mx/notas-impreso/finanzas-personales/2009/07/13/como-elegir-agente-seguros> [consultada el 20/07/2010].

Ley General De Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/138.pdf> [consultada el 25/05/2010].

Ley General De Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/138.pdf> [consultada el 25/05/2010].

MARTÍNEZ, Nurit, “Deserción universitaria causa frustración y pobreza: Unesco”, disponible en: <http://www.eluniversal.com.mx/nacion/141267.html> [consultada el 27/04/2010].

MORENO, Tania, “Guía para contratar un seguro educativo”, disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/mi-dinero/2010/01/12/guia-para-contratar-un-seguro-educativo> [consultada el 14/05/2010].

MURILLO AGUILAR, Héctor, “La Educación Superior Pública y Privada en México y Baja California Sur”, disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2004/hma-educ.htm> [consultada el 15/mayo/2010].

RAMO, Mildred, “Profesionista desde la cuna”, disponible en: [http://www.condusef.gob.mx/Revista/PDF-s/2010/121/f\\_joven\\_121.pdf](http://www.condusef.gob.mx/Revista/PDF-s/2010/121/f_joven_121.pdf) [consultada el 14/05/2010].

RENDÓN SOLARES, Gilberto, “Sólo existen 21 universidades privadas con calidad avalada”, *La Crónica de Hoy*, disponible en: [www.cronica.com.mx/nota.php?idc=141177](http://www.cronica.com.mx/nota.php?idc=141177) [consultada el 16/05/2010].

ROBLES, DE LA ROSA, Leticia, “Universidades particulares ganan terreno”, disponible en: [www.cronica.com.mx/nota.php?idc=84441](http://www.cronica.com.mx/nota.php?idc=84441) [consultada el 14/05/2010].

RODRÍGUEZ, Ruth, “UNAM rechaza a más de 100 mil aspirantes”, disponible en: [www.eluniversal.com.mx/notas/671244.html](http://www.eluniversal.com.mx/notas/671244.html) [consultada el 14/mayo/2010].

S/A, “¿Cómo elegir un buen agente de seguros?”, disponible en: <http://www.eluniversal.com.mx/tudinero/2232.html> [consultada el 10/08/2010].

S/A, “Jóvenes rechazados de universidades: asignatura pendiente”, disponible en: <http://www.ciudadanosenred.org.mx/articulos/j%C3%B3venes-rechazados-universidades-asignatura-pendiente> [consultada el 20/08/2010].

Subsecretaría de Educación Superior (SES), siglas y acrónimos, disponible en: <http://ses2.sep.gob.mx/cgi-bin/acronimos/sya.pl?busca=P> [consultada el 30/04/2010].

UNESCO, “Declaración Mundial sobre la Educación Superior en el siglo XXI: Visión Y Acción”, disponible en:

[http://www.unesco.org/education/educprog/wche/declaration\\_spa.htm](http://www.unesco.org/education/educprog/wche/declaration_spa.htm) [consultada el 17/05/2010].

VÁZQUEZ, Lázaro, “La educación superior pública y privada en Puebla”, disponible en: [http://www.peu.buap.mx/Lazaro/Evolucionde\\_la\\_educ\\_privada.htm](http://www.peu.buap.mx/Lazaro/Evolucionde_la_educ_privada.htm) [consultada el 18/mayo/2010].

CNSF, Agentes vigentes, disponible en:

[www.cnsf.gob.mx/BuscaAgente/Doctos%20Agentes/AGENTES%20VIGENTES%200300410\\_2.pdf](http://www.cnsf.gob.mx/BuscaAgente/Doctos%20Agentes/AGENTES%20VIGENTES%200300410_2.pdf) [consultada el 20/07/2010].

CONDUSEF, Calificador de Información Seguro de Educación, disponible en: [http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2009/com\\_38\\_seg\\_edu.pdf](http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2009/com_38_seg_edu.pdf) [consultada el 06/08/2010].

## **HEMEROGRÁFICAS**

NORANDI, Mariana, “Habrá alta demanda de aspirantes a ingresar a la UAM, señala el rector”, en: *La Jornada*, 16/04/2010, p. 36.

OLIVARES, Emir, “Rechazados, 91 por ciento de los aspirantes a ingresar a la UNAM”, en: *La Jornada*, 8/04/2010, p. 38.