

**PROGRAMA EDUCATIVO:  
LICENCIATURA EN ASESOR FINANCIERO  
EN COMPETENCIAS PROFESIONALES**

**PROGRAMA DE ASIGNATURA: ASESORÍA FINANCIERA INTEGRAL**

**CLAVE: E-AFI-2**

Propósito de aprendizaje de la Asignatura		El estudiante identificará el modelo de Asesoría Financiera Integral (AFI) de la fundación Sparkassenstiftung, mediante la clasificación, distinción y descripción de la pirámide de AFI, y el diagnóstico de necesidades del socio, para contribuir a su proyecto de vida y dotarlo de productos y servicios financieros que le sean útiles para preservar su patrimonio			
Competencia a la que contribuye la asignatura		Ofertar productos de crédito y servicios complementarios, con base en un diagnóstico de las necesidades del socio/cliente, en apego a la normativa aplicable, para apoyar proyectos de desarrollo económico y social de la región, el logro de los objetivos y la productividad de la institución e impulsar la calidad de vida de las personas.			
Tipo de competencia	Cuatrimestre	Créditos	Modalidad	Horas por semana	Horas Totales
Específica	4	4.68	Escolarizada	5	75

Unidades de Aprendizaje	Horas del Saber	Horas del Saber Hacer	Horas Totales
	I. Asesoría financiera individual e integral	4	6
II. Productos financieros y generalidades	8	12	20
III. Financiamiento y seguros	6	9	15

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-14.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE 2024	

IV. Jubilación y patrimonio	12	18	30
<b>Totales</b>	<b>30</b>	<b>45</b>	<b>75</b>

Funciones	Capacidades	Criterios de Desempeño
Promover servicios crediticios con base en un diagnóstico de necesidades del socio/cliente, sus antecedentes crediticios, solvencia moral, viabilidad del proyecto de desarrollo y considerando las políticas de la institución, así como la normatividad aplicable, con el propósito de apoyar el desarrollo económico y social.	Evaluar las necesidades del socio/cliente y capacidad de pago con base en su información financiera y crediticia, un estudio socioeconómico, solvencia moral, características del proyecto y de acuerdo con el procedimiento establecido, para determinar la solvencia de pago y viabilidad de otorgamiento.	Elabora un dictamen con el propósito de evaluar a los sujetos de crédito con base en: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión de base de datos de socios</li> <li>- Consulta del buró de crédito del prospecto previa autorización del socio</li> <li>- Estudio socioeconómico</li> <li>- Valida garantías entregadas o descritas</li> <li>- Preanálisis de información financiera y cumplimiento de requisitos del socio</li> <li>- Validación de la información previamente recopilada</li> <li>- Canalización al departamento correspondiente.</li> </ul>
	Promover productos y servicios crediticios que se adapten a las necesidades del socio para la incorporación de nuevos socios y contribuir al desarrollo social y económico de la región.	Integra portafolio de información de productos y servicios crediticios: folletos, casos de éxito, corridas financieras de ejemplo, catálogo de productos y servicios, videos, medios digitales, entre otros. Realiza la presentación de los productos y servicios crediticios, conforme al plan de ventas establecido exponiendo: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gama de servicios crediticios</li> <li>- Objetivos</li> <li>- Comparativo con la competencia</li> <li>- Ventajas (Certificaciones, reconocimiento, SGC)</li> <li>- Persuade utilizando técnicas de mercadotecnia</li> <li>- Presenta casos de éxito</li> </ul>
	Concretar la utilización de servicios crediticios mediante técnicas de ventas y negociación, a través de	Ejecuta un proceso de venta de servicios crediticios en el cual: <ul style="list-style-type: none"> <li>- contacta al socio/cliente y se presenta</li> <li>- describe el objetivo por el cual se comunica</li> <li>- describe y ofrece los esquemas de crédito</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>F-DA-01-PA-LIC-14.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	<b>SEPTIEMBRE 2024</b>	

	comunicación efectiva y el seguimiento al proceso de asignación de créditos y recuperación de cartera, para contribuir al logro de las metas institucionales y al bienestar regional.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- integra el expediente del socio, de acuerdo con el procedimiento y normatividad aplicable</li> <li>- analiza el cumplimiento de las condiciones y requisitos del crédito</li> <li>- informa la asignación del crédito de acuerdo con el procedimiento establecido</li> <li>- verifica la entrega del recurso y lo documenta en un reporte que incluya: <ul style="list-style-type: none"> <li>- contratos de crédito celebrados en un periodo dado</li> <li>- montos colocados</li> <li>- porcentaje de metas alcanzadas</li> <li>- satisfacción del socio/cliente</li> </ul> </li> </ul>
	Dar atención y seguimiento mediante procedimientos de servicio posventa, y de acuerdo con las políticas de la organización de ahorro y préstamo, para la retención del socio/cliente.	<p>Ejecuta el proceso de servicio postventa de productos de servicios crediticios y de financiamiento en el cual:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contacta al socio/cliente</li> <li>- Da seguimiento a la satisfacción del socio/cliente en cuanto a la atención recibida y al beneficio del producto o servicio crediticio o de financiamiento</li> <li>- Otorga retroalimentación al socio/cliente sobre el estado que guardan las recomendaciones y productos ofrecidos</li> <li>- Atiende dudas</li> <li>- Verifica la aplicación del crédito.</li> <li>- Motiva e incentiva al socio/cliente para generar lealtad en futuros proyectos</li> <li>- Recomienda nuevos productos y servicios</li> <li>- Reconoce la labor crediticia y de financiamiento</li> <li>- Verifica que cada transacción realizada cumpla con las leyes aplicables</li> <li>- Da seguimiento a la recuperación de cartera</li> <li>- En caso necesario, ofrece opciones de reestructuración de créditos emproblemados e integra el reporte de resultados para análisis estadístico de la institución y toma de decisiones y de crecimiento de los socios/clientes</li> </ul>
Otorgar productos y servicios financieros	Elaborar programas de colocación con base los	Diseña un programa de ventas para servicios complementarios que contenga:

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>F-DA-01-PA-LIC-14.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	<b>SEPTIEMBRE 2024</b>	

complementarios con base en un diagnóstico de necesidades, considerando las políticas de la institución y normatividad aplicable, para fomentar el crecimiento económico de la región y la cultura de la prevención y el bienestar.	productos financieros complementarios para contribuir al logro de las metas institucionales y satisfacer las necesidades del socio/cliente.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Descripción del portafolio de productos o servicios</li> <li>- Mercado meta (considerando base los socios/clientes cautivos y potenciales)</li> <li>- Objetivos y metas</li> <li>- Recursos necesarios (financieros, materiales, humanos y tecnológicos)</li> <li>- Estrategias de venta</li> <li>- Medios de difusión y promoción</li> <li>- Presentación del Plan</li> <li>- Validación del plan</li> </ul>
	Ofertar productos y servicios financieros complementarios mediante acciones de asesoría financiera para cubrir las necesidades del socio/cliente, la captación de nueva cartera y optimizar sus operaciones financieras y promover la cultura de la prevención y el bienestar.	<p>Integra portafolio de información de productos y servicios complementarios: folletos, casos de éxito, catálogo de productos y servicios, videos, medios digitales, entre otros.</p> <p>Realiza la presentación de los productos y servicios complementarios, conforme al plan de ventas establecido exponiendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gama de servicios y productos complementarios</li> <li>- Objetivos</li> <li>- Comparativo con la competencia</li> <li>- Ventajas (Certificaciones, reconocimiento, SGC)</li> <li>- Persuade utilizando técnicas de mercadotecnia</li> <li>- Presenta casos de éxito</li> <li>- Orienta la elección del producto o servicio complementario acorde a las características y necesidades del socio/cliente</li> <li>- Requisitos para la solicitud y otorgación del servicio o producto complementario</li> </ul>
	Colocar productos financieros complementarios mediante técnicas de ventas y negociación, a través de comunicación efectiva destacando las ventajas competitivas y beneficios de las instituciones de ahorro y crédito, para contribuir al logro	<p>Ejecuta un proceso de venta de servicios crediticios en el cual:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- contacta al socio/cliente y se presenta</li> <li>- describe el objetivo por el cual se comunica</li> <li>- describe y ofrece los productos y servicios complementario</li> <li>- integra el expediente del socio/cliente, de acuerdo con el procedimiento y normatividad aplicable</li> <li>- analiza el cumplimiento de las condiciones y requisito para el producto o servicio complementario</li> <li>- informa el otorgamiento del producto o servicio</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>F-DA-01-PA-LIC-14.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	<b>SEPTIEMBRE 2024</b>	

	de las metas institucionales y al desarrollo económico y social y promover la cultura de la prevención y el bienestar.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- verifica la entrega del producto o servicio y lo documenta en un reporte que incluya:</li> <li>- contratos de productos y servicios complementarios en un periodo dado</li> <li>- porcentaje de metas alcanzadas</li> <li>- satisfacción del socio/cliente</li> </ul>
	Brindar atención y seguimiento a socios/clientes, mediante procedimientos de servicio posventa y destacando los beneficios del ahorro e inversión, para promover la lealtad de los socios/clientes y la cultura de la prevención y el bienestar.	<p>Ejecuta el proceso de servicio postventa de productos servicios complementarios en el cual:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contacta al socio/cliente</li> <li>- Da seguimiento a la satisfacción del socio/cliente en cuanto a la atención recibida y al producto o servicio complementario</li> <li>- Otorga retroalimentación al socio/cliente sobre el estado que guardan las recomendaciones y productos ofrecidos</li> <li>- Atiende dudas</li> <li>- Motivar e incentivar al socio/cliente para generar lealtad en futuros proyectos</li> <li>- Recomienda nuevos productos y servicios</li> <li>- Reconocer la participación del socio/cliente en cuanto a la adquisición y operación de los servicios complementarios</li> <li>- Verifica que cada transacción realizada cumpla con las leyes aplicables e integra el reporte de resultados para análisis estadístico de la institución, toma de decisiones y de crecimiento de los socios/clientes.</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>F-DA-01-PA-LIC-14.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	<b>SEPTIEMBRE 2024</b>	

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad de Aprendizaje	I. Asesoría financiera individual e integral					
Propósito esperado	El estudiante identificará el modelo de asesoría financiera integral de la fundación Sparkassestiftung—para lograr la satisfacción de los socios.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	4	Horas del Saber Hacer	6	Horas Totales	10

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Orígenes del modelo de asesoría financiera integral	Reconocer el modelo de asesoría individual e integral de la fundación Sparkassenstiftung	Determinar los objetivos de la Institución Financiera	Desarrollar un sentido analítico de forma organizada y disciplinada a través del uso de razonamiento.
Pirámide de asesoría financiera	Identificar los niveles dentro de la pirámide Asesoría Financiera Integral (AFI) de acuerdo con el nivel de asesoría para los socios.	Determinar las necesidades de los socios como persona física o moral en los niveles de la pirámide.	
Proceso de asesoría financiera Individual e Integral	Identificar el proceso de asesoría financiera Individual e Integra	Elaborar un procedimiento de asesoría financiera individual de nivel básico	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
Lectura asistida Análisis de casos Discusión dirigida	Equipo de cómputo Proyector Material audiovisual Pintarrón Impresos	Laboratorio / Taller	

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-14.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

	Herramientas y plataformas digitales	<b>Empresa</b>	X
--	--------------------------------------	----------------	---

<b>Proceso de Evaluación</b>		
<b>Resultado de Aprendizaje</b>	<b>Evidencia de Aprendizaje</b>	<b>Instrumentos de evaluación</b>
<p>Comprende el Modelo de Asesoría Individual e Integral.</p> <p>Identifica los orígenes del Modelo AFI de las Cajas de Ahorro.</p> <p>Identifica los distintos niveles dentro de la pirámide AFI de acuerdo con el nivel de asesoría para los socios.</p>	<p>Realiza, a partir de caso práctico del Proceso de asesoría financiera integral, un reporte que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Objetivos generales de la Institución Financiera</li> <li>- Diagnóstico de necesidades del socio de asesoría financiera integral.</li> <li>- Esquema del proceso de asesoría financiera individual de nivel básico</li> </ul>	<p>Casos Prácticos</p> <p>Rúbrica</p>

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-14.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE 2024	

Unidad de Aprendizaje	II. Productos financieros y generalidades					
Propósito esperado	El estudiante identificará los productos y servicios financieros, de acuerdo con la liquidez y solvencia de pago para contribuir a las metas financieras del socio.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	8	Horas del Saber Hacer	12	Horas Totales	20

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Liquidez y captación	Conceptos de liquidez y captación. Calcular el nivel de liquidez de un socio		Desarrollar un sentido analítico de forma organizada y disciplinada a través del uso de razonamiento.
Productos pasivos, y activos que ofrece la institución financiera	Diferenciar los productos pasivos, y activos que ofrece la institución financiera. Identificar la estructura de un catálogo de servicios que ofrece la institución financiera	Diferenciar los productos pasivos, y activos que ofrece la institución financiera. Identificar la estructura de un catálogo de servicios que ofrece la institución financiera Seleccionar los productos de captación para dar solución a situaciones financieras complejas.	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
Tareas de investigación Análisis de casos Discusión dirigida	Pintarrón Impresos Libros Equipo de proyección Equipo de cómputo	Laboratorio / Taller	X

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-14.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

	Internet Herramientas y plataformas digitales.	<b>Empresa</b>	
--	---	----------------	--

<b>Proceso de Evaluación</b>		
<b>Resultado de Aprendizaje</b>	<b>Evidencia de Aprendizaje</b>	<b>Instrumentos de evaluación</b>
Clasifica los productos activos y pasivos Identifica los productos de captación. Calcula el nivel de liquidez de un socio Utiliza los productos de captación para dar solución a situaciones financieras compleja	Elabora, a partir de un caso práctico de una institución financiera, un reporte que contenga: -Catálogo de los productos pasivos - Metas financieras del socio considerando los cuatro aspectos de la inclusión financiera en el contexto actual. - Productos de captación	Casos Prácticos Rúbrica

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>F-DA-01-PA-LIC-14.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	<b>SEPTIEMBRE 2024</b>	

Unidad de Aprendizaje	III. Financiamientos y seguros					
Propósito esperado	El estudiante planteará alternativas de financiamiento basadas en las necesidades del socio/cliente a fin de mejorar sus condiciones financieras					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	6	Horas del Saber Hacer	9	Horas Totales	15

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Importancia del financiamiento para los socios y socias.	Analizar el financiamiento en las finanzas personales	Reconocer las formas y uso de financiamiento en finanzas personales.	Desarrollar un sentido analítico de forma organizada y disciplinada a través del uso de razonamiento.
Importancia de los seguros para los socios y socias	Reconocer el principio básico de la transferencia de riesgo para los socios.	Organizar los tipos de seguros en función de sus características.	
Asesoría para un socio nivel básico-intermedio (nivel amarillo)	Proponer soluciones financieras a los socios con base a sus necesidades.	Calcular el nivel de liquidez de los socios. Determinar solvencia de pago de los socios para adquirir un producto o servicio. Seleccionar los productos de captación para dar solución a situaciones financieras complejas.	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
Simulación Solución de problemas Análisis de casos	Pintarrón Impresos Libros Equipo de proyección Equipo de cómputo	Laboratorio / Taller	

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-14.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

	Internet Herramientas y plataformas digitales.	<b>Empresa</b>	
--	---	----------------	--

<b>Proceso de Evaluación</b>		
<b>Resultado de Aprendizaje</b>	<b>Evidencia de Aprendizaje</b>	<b>Instrumentos de evaluación</b>
Identifica los productos activos. Identifica los tipos de seguros Comprende el procedimiento de asesoría nivel básico-intermedio (nivel amarillo)	Elabora, a partir una simulación de asesoría financiera del nivel básico-intermedio, un reporte que contenga: -Catálogo de productos financieros activos y de Seguros - Cálculo de liquidez y solvencia de pago del socio - Propuesta personalizada de financiamiento acorde a las necesidades del socio	Simulación Bitácora

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-14.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE 2024	

Unidad de Aprendizaje	IV. Jubilación y patrimonio					
Propósito esperado	El estudiante propondrá productos financieros de jubilación y describirá planes financieros patrimoniales en apego a la normatividad mexicana, para preservar su patrimonio personal a largo plazo.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	12	Horas del Saber Hacer	18	Horas Totales	30

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Sistema previsional	Explicar el concepto de sistema previsional. Describir los antecedentes del sistema previsional en México y analizar su evolución y su importancia en la AFI.		Desarrollar un sentido analítico de forma organizada y disciplinada a través del uso de razonamiento.
Fondos de pensiones para los socios	Describir el concepto de la importancia y los tipos de los fondos de pensiones. Reconocer el concepto de brecha de financiamiento en la jubilación y su relación con las condiciones de los productos y servicio financiero.	Calcular el plan de ahorro para el retiro.	
Concepto y características de Patrimonio	Distinguir el concepto de patrimonio y avalúo. Describir los criterios para clasificar los bienes de los socios: muebles e inmuebles. Reconocer las políticas institucionales referentes a bienes en garantía y avalúos.	Determinar el potencial de recursos con los que cuenta el socio.	

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-14.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
Análisis de casos Tareas de investigación Discusión dirigida	Pintarrón Impresos Libros Equipo de proyección Equipo de cómputo Internet Herramientas y plataformas digitales.	Laboratorio / Taller	
		Empresa	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
Comprender el concepto de sistema previsional. Reconocer el concepto de la Utilidad de los fondos de pensiones. Comprender el concepto de Brechas de financiamiento en la jubilación. Comprender el concepto de patrimonio	Elabora, a partir de un caso práctico, un reporte que integre: -Antecedentes del sistema previsional en México. - Plan de ahorro para el retiro de un socio. A partir de un caso práctico el integra un reporte con lo siguiente: - Plan financiero Patrimonial	Casos Prácticos Rúbrica

Perfil idóneo del docente		
Formación académica	Formación Pedagógica	Experiencia Profesional
Profesionista en el área de Ingeniería o licenciatura en Administración y/o Finanzas.	Al menos tres años de experiencia en la enseñanza de la administración aplicable en el nivel superior. Capacitación en administración y finanzas de servicios de ahorro y crédito	Un mínimo de tres años de experiencia en el ejercicio profesional del área de ingeniería o licenciatura de su formación.

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-14.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Referencias bibliográficas					
Autor	Año	Título del documento	Lugar de publicación	Editorial	ISBN
Dornbusch rudig	2020	Macroeconomía	España	Mcgraw-Hill Interamericana De España S.L.	
Samuelson, Paul Anthony / Nordhaus, William	2015	Economía con Aplicaciones a Latinoamérica / 19 Ed.	México	Mc Graw Hill	
Krugman Paul, Obstfeld / Melitz Marc	2016	Economía Internacional	México	Pearson Educación	
Hayek, Friedrich A.	2017	Ciclos Económicos Parte 1 / Vol. 7 / Pd.	México	Unión Editorial	
Rico Arvizu, Cornelio	2018	Contabilidad Gubernamental y su Información Financiera	México	IMCP (Instituto Mexicano De Contadores Públicos)	
Isaac Garcia, Jesus Fernando / Isaac Garcia, Cristihan / Oranday Davila, Sara	2015	Modelo Integral de Crecimiento Económico Y Desarrollo Regional	México	Plaza Y Valdés Editores	

Referencias digitales			
Autor	Fecha de recuperación	Título del documento	Vínculo

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>F-DA-01-PA-LIC-14.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	<b>SEPTIEMBRE 2024</b>	