Transporte marítimo en el comercio internacional

Economía social y solidaria (primera parte)

Emprendedores

AL SERVICIO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Revista editada por Facultad de Contaduría y Administración, Cenapyme. Núm. 166, julio-agosto de 2017. ISSN 0187-7828

Yoliztli Artesanal, joyería sustentable

- Los analfabetas financieros (primera entrega)
- Pymes, ahorro e inversión

Finanzas y Negocios Internacionales

Cenapyme
CENTRO NACIONAL DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

es una publicación del *Centro Nacional de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (Cenapyme)*
Facultad de Contaduría y Administración
Universidad Nacional Autónoma de México

COMITÉ EDITORIAL DE "EMPRENDEDORES"

Dr. Juan Alberto Adam Siade
Director de la FCA, UNAM

Mtro. Tomás Humberto Rubio Pérez
Secretario General de la FCA, UNAM

Mtro. Emeterio Roberto González Barrón
Jefe del Cenapyme

Dra. Verónica Torres Sandoval
Directora y productora editorial

Mtra. Silvia Adriana Durand Bautista
Coordinadora de la sección "Negocios Internacionales"

Mtra. Rosario Higuera Torres
Coordinadora de la sección "Finanzas"

Reproducción: se otorga permiso para reproducir el contenido de la revista para usarlo en materiales didácticos siempre y cuando se precisen la fuente y los derechos de autor. Para cualquier uso deberá solicitarse autorización a la Directora Editorial.

La FCA agradece a los autores que participan en esta revista ya que su aportación es honorífica. Los académicos de tiempo completo lo hacen como parte de sus labores de productividad y divulgación. La opinión expresada por ellos refleja su postura personal y no necesariamente la de la Institución.

Distribución y comercialización, FCA UNAM
Lic. María del Carmen Márquez González
Secretaria de Divulgación y Fomento Editorial
5616-1355 y 5616-7755

Autorizaciones: Emprendedores es una publicación bimestral de la FCA, UNAM. Circuito Exterior de Ciudad Universitaria s/n, Coyoacan. C.P. 04510, Ciudad de México. ISSN-0187-7828. Reserva de derechos de uso exclusivo del Título Núm. 04-2002-100916375700-102, otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor de la Secretaría de Educación Pública. Certificado de Licitud de Título Núm. 3657 y de Contenido Núm. 3092, otorgados por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Editora responsable: Ma. del Carmen Márquez González. Publicación periódica autorizada por el Servicio Postal Mexicano con el registro Núm. 1011089 características 229261419.

Diseño, formación y portada: Verónica Torres Sandoval
Foto de portada: Ruffo López Chávez

Dr. Enrique Luis Graue Wiechers
Rector

Dr. Leonardo Lomelí Vanegas
Secretario General

Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez
Secretario Administrativo

Dr. Alberto Ken Oyama Nakagawa
Secretario de Desarrollo Institucional

Dr. César Iván Astudillo Reyes
Secretario de Atención a la Comunidad Universitaria

Dra. Mónica González Contró
Abogada General

Lic. Néstor Martínez Cristo
Director General de Comunicación Social

Dr. Juan Alberto Adam Siade
Director

Mtro. Tomás Humberto Rubio Pérez
Secretario General

Mtra. Adriana Padilla Morales
Jefa de la División de Estudios de Posgrado

Mtra. Rosa Martha Barona Peña
Jefa de la Licenciatura en Administración

Mtro. José Silvestre Méndez Morales
Jefe de la División de Investigación

Mtra. Adriana Arias Cedillo
Jefa de la División de Educación Continua

Mtro. Emeterio Roberto González Barrón
Jefe del Centro Nacional de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa

L.C. José Lino Rodríguez Sánchez
Secretario de Intercambio Académico ANFECA

L.A. Alberto García Pantoja
Secretario de Relaciones y Extensión Universitaria

Lic. María del Carmen Márquez González
Secretaria de Divulgación y Fomento Editorial

Mtro. Rafael Rodríguez Castelán
Secretario de Planeación

Mtra. Dora Alicia Reyes Echeagaray
Jefa del Centro de Informática

Mtra. María Celina González Goñi
Subjefa de la División de Estudios de Posgrado

Mtro. Julio Enrique Lujano Contreras
Secretario Particular

Dr. Jorge Ríos Szalay
Asesor

Mtra. Lourdes Domínguez Morán
Jefa de la Licenciatura en Contaduría

Mtra. María del Rocío Huitrón Hernández
Jefa de la Licenciatura en Informática

Dr. Alfredo Delgado Guzmán
Coordinador del Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Mtra. Gabriela Montero Montiel
Jefa del Sistema Universidad Abierta y Educación a Distancia

L.A. María Elena García Hernández
Secretaria Administrativa

Mtro. Gustavo Almaguer Pérez
Secretario de Personal Docente

L.A. Jorge Armando Arrioja Pardo
Secretario de Cooperación Internacional

L.A. Rafael Arturo Lucas Maldonado
Secretario de Difusión Cultural

Mtra. Silvia Berenice Villamil Rodriguez
Secretaria de Vinculación

L.A. Godofredo López Santos
Coordinador General del Sistema Bibliotecario

Mtro. José Luis Rodríguez Tepezano
Subjefe de la División de Investigación

Mtro. Carlos Manuel Villela de Lara
Asesor

Presentación

Quien emprende, constantemente enfrenta y supera desafíos. En un mundo cambiante, el conocimiento especializado en los diversos puntos que atañen a un negocio, es fundamental. Así, en dos números consecutivos, el 166 y el 167 de ***Emprendedores***, nuestros lectores encontrarán dos secciones monotemáticas: finanzas y negocios internacionales.

En el importantísimo contexto de los negocios internacionales, es la **Maestra Silvia Adriana Durand Bautista** quien, a través de artículos sobre logística, comercio internacional, prácticas desleales y perspectiva legal, nos comparte el talento de expertos en este campo. Por otro lado, para hablarnos de finanzas en las pymes, contamos con la participación de la **Maestra Rosario Higuera Torres**, quien ha convocado a distintos autores que abordarán, en el presente número, temas como el ahorro, la inversión y el financiamiento. La Maestra Higuera también ha preparado nuestro artículo de portada: *Yoliztli Artesanal*. ***Emprendedores*** agradece el entusiasmo y liderazgo con que las Maestras Durand e Higuera hicieron posible esta edición.

También en este número, nuestros lectores encontrarán artículos sobre salud en el trabajo, administración del conocimiento y economía social y solidaria, entre otros que sin duda serán de la mayor aplicación en sus empresas.

Dra. Verónica Torres Sandoval
Directora y productora editorial
de Emprendedores
"Al servicio de la pequeña y mediana empresa"

¡Escriba con nosotros! Nuestro correo es
revistaemprendedores@fca.unam.mx

En el número 166

1 Presentación

5 Buzón Emprendedor

Negocios internacionales

6 Medidas para prevenir el riesgo logístico

Ernesto Silva Juárez

12 Transporte marítimo en el comercio internacional

Hugo Javier Buenrostro Aguilar

18 Lejano y medio oriente: ¿opciones comerciales para México al TLCAN?

Francisco J.C. Rodríguez Ramírez

24 Los negocios internacionales desde la perspectiva legal

Luis Felipe Sánchez Ramos

30 Prácticas desleales de comercio internacional

Francisco Javier Vargas

Finanzas

36 Yoliztli Artesanal

Rosario Higuera Torres

42 Mitos y realidades del financiamiento bursátil

Verónica Cordero Domínguez

47 Pymes, ahorro e inversión

Mercedes Fajardo Ortiz

51 Alternativas de inversión para mipymes

Guillermo Alvarado Vázquez
Arturo Morales Castro

56 El capital emprendedor

Nadia de la Luz Briseño Aguirre
Abigail López Álvarez

60 Economía
Economía social y solidaria (primera entrega)

Mario Humberto Hernández López

65 Factor humano
¿Es usted feliz?

María Dolores Romero Pérez
Norma Angélica Flores Vázquez

70 Estrategias para la competitividad
Administración del conocimiento aplicada a proyectos

Rodrigo Torres Garibay
Margarita Hernández Galindo

75 Desde el Colegio de Contadores
Retos del sistema financiero confiable del futuro

Gabriel Llamas Monjardín

78 Del verbo emprender
El analfabetismo financiero (primera entrega)

Salo Grabinsky Steider

79 Después del trabajo
Un paseo de altura a la altura

Jennifer E. Esquivel

Buzón emprendedor

Antonio Valentín Castro Martínez

Cartas de nuestros lectores:

Al leer el artículo ***"Cuando el emprender no es suficiente: Revista Goooya ¿Por qué se perdió la pasión?",*** escrito por Lorena Villalobos, sentí un profundo desencanto porque esa revista no haya continuado.

Creo que si los editores de esta revista hubieran tenido la asesoría de un licenciado en administración y contaran con un plan de negocios antes de lanzarse a esa aventura, muy probablemente seguirían en el mercado.

Isabel Ortiz Licenciada en Administración de la FCA de la UNAM.

Estoy viviendo en Fresnillo Zacatecas soy una persona mayor por lo que no tengo muchas actividades productivas.

Heredé de mi abuelo una colección realmente importante de libros de leyendas y se me ocurrió, leyendo el artículo de ***librerías boutique*** de Carmen Márquez, formar un club de lectura en mi domicilio, que es de tipo colonial y cuenta con bastante área libre.

El club sería promocionado entre las escuelas primarias o secundarias de esta entidad con el incentivo para los alumnos de leer libros de leyendas en diferentes idiomas.

¡Gracias por incitar esta idea!

Ruperto Fernández

Mi padre es un apasionado de la lectura, pero por su edad no acepta los libros electrónicos. He tratado de convencerlo, pero argumenta que no hay como sentir el libro impreso.

Lo invité a comer en casa junto con mi esposa, que también es una apasionada de la lectura. Le descargamos un libro de Amazon y se lo pusimos en la televisión de 45 pulgadas. Dado que la vista de mi padre no es de lo mejor lo emocionó sobremanera poder leer el libro en proporciones tan grandes y con ilustraciones que se veían fenomenales.

Lo anterior se me ocurrió después de leer el artículo "Cinco oportunidades de negocio de la mano con los Ebook" de Alan Aarón Torres Cárdenas.

Espero que de hoy en adelante el rechazo por los libros electrónicos disminuya por parte de mi padre y podamos coincidir con este punto en común.

Armando Luna.

Si desea aportar comentarios, o experiencias en el área de Contaduría, Administración o Informática para la revista ***Emprendedores***, escríbame a acastro@cenapyme.fca.unam.mx

Medidas para prevenir el riesgo logístico

Ernesto Silva Juárez

Las organizaciones necesitan estar en condiciones de anticiparse lo más posible a los riesgos, o al menos, reaccionar rápidamente: evaluar el impacto, determinar las mejores respuestas e implementarlas en el momento oportuno.

El primer día de enero de 2017 entró en vigor la nueva norma para los sistemas de gestión de calidad ISO 9001:2015[1]. Aunque la normatividad todavía no indica que es obligatoria, la práctica la ha vuelto indispensable. Esta norma un complemento para la implementación de los programas internacionales C-TPAT[2] BASC[3] y, en nuestro país, para el esquema del Operador Económico Autorizado[4].

¿Qué es la ISO 9001:2015?

Es un Sistema de Gestión de Calidad (SGC) establecido por la Organización de Estándares Internacionales (International Standards Organization –ISO-) y que deriva de la revisión a la norma ISO 9001:2008. Las nuevas certificaciones para las empresas son en la norma ISO 9001:2015, aunque está previsto un periodo de transición de 3 años[5].

INNOVACIONES

Los principales ejes conductores en los que se basa esta nueva norma son[6]:

1. Liderazgo

La alta dirección se vuelve absolutamente responsable de la creación y apoyo de un SGC eficaz.

2. Contexto de la organización

Exige determinar los aspectos internos y externos que pueden tener impacto en la planificación de su Sistema de Calidad. El contexto ayuda a garantizar que el SGC está diseñado y adaptado adecuadamente a las necesidades del operador logístico, con la participación de las partes interesadas en los procesos.

3. Conocimiento

Establecer la información necesaria para lograr la conformidad de sus productos y servicios; la experiencia y la capacitación dejan de ser un valor agregado para integrarse a las necesidades del proceso logístico.

LA FUNCIÓN DEL RIESGO EN LA NUEVA NORMA

ISO 9001:2015 aplica un enfoque basado en el riesgo[7]: los operadores logísticos deben determinar que riesgos y oportunidades deben ser tomados en cuenta para garantizar que el SGC logre sus objetivos[8].

La nueva norma indica que, el riesgo[9] es el efecto de la incertidumbre[10], una desviación de lo esperado, que generalmente puede ser negativa, producto de la deficiencia de información relacionada con la comprensión o el conocimiento de un evento, su consecuencia, o probabilidad[11].

EJEMPLO DE LA APLICACIÓN DE LA NORMA

Por ejemplo, si el dólar permanece estable *podemos comprar 5,000 kilos de materia prima, pero si mañana baja podríamos comprar 5,200 kilos. Si sube, únicamente podremos comprar 4,500 kilos*[12]. *La organización debe clasificar este riesgo como grave y elaborar un proceso específico, dentro de su SGC para garantizar que en el momento de producción se cuenten con los 5,000 kilos, que es el mínimo necesario para lograr la satisfacción del cliente.*

CLASIFICACIÓN DE LOS RIESGOS

Cada organización debe establecer una metodología para identificar, analizar y evaluar todos los riesgos ligados a procesos, para reducir o eliminarlos de una manera proactiva[13].

Las organizaciones necesitan estar en condiciones de anticiparse lo más posible al evento, o al menos, reaccionar rápidamente: evaluar el impacto, determinar las mejores respuestas e implementarlas en el momento oportuno.

Cada elemento, origen, recurso afectado y fuente de pérdida debe ser calificado y ubicado en un indicador objetivo del riesgo asociado, como en una matriz A o una matriz de intensidad de consecuencias[14].

La construcción de esta matriz nos indicará la gravedad de los riesgos cualitativos detectados, preparando un plan de acción y un plan de contingencia para los riesgos significantes y casi seguros, o bien, no hacer nada para los que son casi nulos e insignificantes[15].

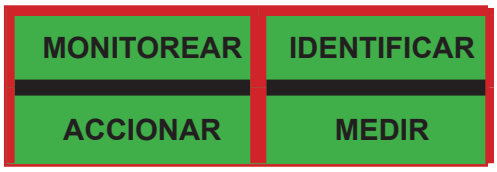
	Matriz de Markov	**Intensidad**			
		5 Insignificante	10 Tolerable	20 Importante	40 Grave
Frecuencia	1. Rara	5	10	20	40
	2. Ocasional	10	20	40	80
	3. Probable	15	30	60	120
	4. Frecuente	20	40	80	160

¿QUÉ ES EL RIESGO LOGÍSTICO?

En toda cadena logística existen puntos críticos. Uno de los principales es el tiempo que tardan los productos en llegar al punto de venta para el cliente final[16]. Se pueden encontrar en la propia organización empresarial y en la interacción entre los agentes que participan en la cadena, por ejemplo, incidencias en aduana, robos, contrabando, vandalismo, violencia contra conductores y tripulaciones, secuestros, sabotaje, espionaje industrial, terrorismo, fraude, corrupción, desastres naturales, accidentes de tránsito, entre otros[17].

Los problemas originados por el mal funcionamiento de la cadena logística pueden tener consecuencias fatales para las organizaciones que van desde el incremento de los costos hasta la pérdida del cliente. Por ello deben detectarse los puntos del proceso logístico con mayor potencialidad de riesgo y evaluar en qué medida una gestión logística inadecuada puede afectar a la organización[18].

PASOS EN LA GESTIÓN DEL RIESGO LOGÍSTICO



Desafortunadamente muchas organizaciones tienen que reaccionar en forma inmediata, cuando el riesgo se volvió desastre y las decisiones deben tomarse lo más rápido posible, sin evaluación, en forma subjetiva. Existen cuatro fases claves para gestionar proactivamente los riesgos emergentes de la operación logística:

1. Identificar (visualizar) y entender los riesgos que explican y surgen de la operación[19]

2. Medirlos, cuantificarlos y priorizarlos

3. Accionar, decidiendo que riesgos deben ser abordados y en qué orden de relevancia para luego desarrollar la estrategia de prevención, control y mitigación

4. Monitorear, revisar y mantener[20]

¿CÓMO IDENTIFICAR EL RIESGO LOGÍSTICO?

No hay fórmulas mágicas para identificar los riesgos, pero se sugiere:

a) Hacer una lista de posibles amenazas al proceso logístico, es decir, los factores externos que pueden influir en los objetivos de la organización: el aumento de precios, la inflación, el reconocimiento aduanero, las fallas en la VUCEM[21], los cortes de energía eléctrica, las auditorías aduaneras, la escasez de materia prima, la renuncia de trabajadores, los accidentes en carretera, los robos en el camino, etc.

b) Hacer una lista de posibles vulnerabilidades en la organización, relacionadas con el proceso logístico, es decir, los factores internos que pueden influir en los objetivos de la organización: el tipo de servicio que se proporciona al cliente, la estructura, la distribución de actividades, la responsabilidad, los canales de comunicación (interna y externa), la competencia laboral de cada uno de los miembros, la capacitación y calificación y certificación del personal, la infraestructura altamente competitiva, la administración de los recursos físicos y humanos, el manejo de los recursos financieros, la claridad, comprensión e integración de los procesos, etcétera.

ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCIÓN

Los planes de mejora y prevención pueden ser de diferentes tipos y alcances dependiendo de la situación. Para el riesgo logístico dichos planes deben incluir[22]:

1. Planificar y revisar las políticas y procedimientos existentes en materia de seguridad logística.

2. Evaluar el tipo, mantenimiento, sistemas de control de inventarios actualizados y medidas de seguridad aplicadas a los equipos utilizados.

3. Implementar procedimientos relativos al personal de la organización: antecedentes, contratación, capacidades técnicas 7 cognitivas.

4. Reformular esquemas de seguridad física y electrónica, tal que equilibre apropiadamente las necesidades de la operación con la inversión requerida.

5. Rediseñar los esquemas de la operación logística considerando: recepción, despacho, picking, embalaje y estibas mayormente utilizadas, características de las cargas, sistemas de administración de depósitos y despacho[23].

TRANSFERENCIA DE LAS CONSECUENCIAS DEL RIESGO

Puede pensarse en transferir total o parcialmente las consecuencias de los riesgos a entidades aseguradoras a cambio de una prima pagada por anticipado y sustentado en un contrato de seguro; o bien derivado del desarrollo de un contrato a la otra parte involucrada.

El riesgo NO se puede eliminar, pero se puede reducir con prevención. En muchas ocasiones los incidentes ocurren porque demasiada gente maneja información que NO necesita, porque es más cómodo hacer lo mismo todos los días igual, porque NO prestamos atención y porque el SENTIDO COMÚN NO ES TAN COMÚN[24].

EL COSTO CONTINGENTE ES MAYOR QUE LA PREVENCIÓN

Los costos por implementar las mejores prácticas de prevención son medibles, estimables y ciertos. Los costos contingentes de la ignorancia, el olvido y la negligencia, también son medibles, estimables (aunque solo estadísticamente) y ciertos, pero 4.7 veces superiores[25].

Notas:

1. ISO 9000: 2015 contiene las definiciones. ISO 9001:2015 contiene los criterios para el sistema de gestión de calidad.
2. C-TPAT (Customs-Trade Partnership Terrorism) significa Aduanas y Socios de Negocios contra el Terrorismo. Es un programa implementado por el Servicio de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos de América (Customs and Border Protection –CBP-) que exige a los importadores aplicar una evaluación detallada y exhaustiva a sus proveedores en el extranjero, para hacerlos confiables.
3. BASC -Business Alliance for Secure Commerce-, significa Alianza de Negocios para el Comercio Seguro, y consiste en una alianza empresarial internacional que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales, en contra del narcotráfico y el contrabando.
4. Empresas Certificadas. Antes Nuevo Esquema de Empresas Certificadas. Tiene su fundamento en los artículos 100-A y 100-B de la Ley Aduanera y en el Título 7 de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior.
5. Resumen de la Norma ISO 9001:2015 en http://www.nueva-iso-9001-2015.com/ consultado el 06 de agosto de 2016
6. Información basada en Lloyd Register España (2016) 10 Aspectos clave a conocer sobre el Borrador ISO/DIS 9001:2014 de Sistemas de Gestión de Calidad, en http://www.lrqa.es/noticias-normas/claves-borrador-iso-9001-2014.aspx consultado el 06 de agosto de 2016
7. Lo que antes se conocía como “Acciones Preventivas” ahora es la columna vertebral de la nueva norma.
8. Información basada en Lloyd Register España (2016) op.cit.
9. Resumen de la Norma ISO 9001:2015 op.cit.
10. Jiménez, Daniel (2014) Definición de riesgo en el DIS ISO 9000: 2015 Un breve análisis, en http://www.pymesycalidad20.com/definicion-de-riesgo-iso90012015.html, y en http://www.nueva-iso-9001-2015.com/2014/12/iso-90012015-riesgos-oportunidades/ consultado el 06 de agosto de 2016
11. Jiménez, Daniel (2014) op.cit.
12. Jiménez, Daniel (2014) op.cit.
13. Cambios clave Nueva ISO 9001:2015 en http://www.nueva-iso-9001-2015.com/6-1-acciones-para-abordar-los-riesgos-y-las-oportunidades/ consultado el 06 de agosto de 2016
14. Markov, Samuel. Gerenciamiento de riesgos logísticos. Ocupa un espacio crítico dentro de la estrategia empresarial. A.R.M. ASSET RISK MANAGEMENT. Publicado el 17/01/2011 en http://www.revistaestrategas.com.ar/revista-105.html consultado el 06 de diciembre de 2015
15. Breccia, Humberto. Logística: Gestión del riesgo operativo. ADEN Business School del 27/02/2012 en http://www.capital.com.pa/logistica-gestion-del-riesgo-operativo/ consultado el 06 de diciembre de 2015
16. Lloret, David et. al. (2012) Gestión de la seguridad en la cadena de suministro y las infraestructuras críticas. Ayuntamiento de Coslada/ Organización de Logística y Transporte/ Centro Español de Logística/ ABS Quality Evaluations. España.
17. Ibidem
18. Análisis de riesgos logísticos. En http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1053248; Universidad ICESI. (20 de Octubre de 2006). http://www.icesi.edu.co/. Recuperado el 23 de Enero de 2014, de http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2006/10/20/gestion-de-la-cadena-de-abastecimiento/; http://tienda.icontec.org/brief/NTC-ISO31000.pdf; fuente: https://prezi.com/9cwqwduq5qfj/actividad-3-gestion-de-riesgos-logisticos/ consultado el 06 de diciembre de 2015
19. Ibidem
20. Ibidem
21. VUCEM: Ventanilla Única de Comercio Exterior de México.
22. Markov, Samuel. Op. Cit.
23. Markov, Samuel. Op. Cit.
24. Breccia, Humberto. Logística: Op. Cit.
25. Ibidem.

Referencias:

- Silva J. Ernesto (2014) Elementos de Logística Internacional. Montalvo Consultores Internacionales, S.C. y Publicaciones Administrativas, Contables Jurídicas, S.A. de C.V. México.
- Silva J. Ernesto (2017) Análisis de Riesgo Logístico: El Representante Legal Aduanero. Montalvo Consultores Internacionales, S.C. y Publicaciones Administrativas, Contables Jurídicas, S.A. de C.V. México.

Mtro. Ernesto Silva Juárez
Montalvo y Montalvo, S.C.
Catedrático en la Maestría en Negocios Internacionales
Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
esilva@montalvo.com.mx

Transporte marítimo en el comercio internacional

Hugo Javier Buenrostro Aguilar

Movilizar los volúmenes comercializados a nivel mundial, requiere de una cadena internacional de transporte multimodal la cual permite que la logística se active, que los productos puedan adquirir valor y que lleguen a sus puntos de venta.

A diario consumimos productos sin reconocer su origen o el modo en que fueron elaborados o construidos, pareciera que se da por hecho que un producto es originario de cierto país sin que ello realmente importe, no obstante es interesante saber de dónde provienen los insumos para producir determinado producto, cómo es que se transportaron y cómo podría llegar a afectarnos la interrupción de un flujo comercial, preguntas que se han dejado de lado gracias a la efectividad del comercio internacional y las cadenas o redes que entorno a éste se han tejido dentro de la denominada globalización económica, que no es más que un proceso propio de la evolución del sistema capitalista en el que nos desenvolvemos, caracterizado por un mayor consumo gracias a economías abiertas a productos de todo el mundo.

Este proceso globalizador conduce a los países a una cada vez mayor interconexión económica, la cual ha incrementado el intercambio mundial de bienes y servicios; ello obliga a los Estados a contar con la infraestructura necesaria que les permita insertarse en las cadenas globales de transporte, pues éstas son clave en cuestiones relacionadas a la logística internacional y la generación de valor de las mercancías; en ese entorno el modo de trasporte marítimo ha sido motor primordial fungiendo como agente indispensable en la continuidad de dichas cadenas que exigen ahora adaptarse a nuevas situaciones no previstas con anterioridad.

SITUACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La vida diaria tal y como la conocemos en la actualidad está caracterizada por un consumismo que nos ha llevado, o impuesto, la necesidad cada vez más creciente de adquirir bienes o servicios que nos permitan realizar nuestras actividades comunes de forma fácil -si es posible darle ese adjetivo-, ello involucra una gran cantidad de actividades que se hacen en un escenario hasta cierto punto oculto a la vista de quienes compramos dichos productos, es decir, el comercio internacional depende de acciones que en la mayoría de los casos están fuera de nuestra visión, de nuestro entendimiento e incluso de nuestro alcance, importando únicamente el simple hecho de que en los escaparates, anaqueles, exhibidores y grandes almacenes se encuentre los bienes y servicios que requerimos comprar.

La globalización económica ha sido, sin lugar a dudas, un elemento de gran impulso para la economía internacional, en especial para el comercio internacional el cual comprende las transacciones de bienes y servicios a nivel mundial; este proceso globalizador se ha acompañado de una compleja matriz institucional, que bien podría decirse tiene su origen en los últimos años de la Segunda Guerra Mundial en la Conferencia de Bretton-Woods[1], debido a que de ésta emanarían las principales instituciones que buscan liberar, facilitar, controlar, regular, homologar y proteger el flujo comercial mundial.

Desde entonces y hasta la fecha los países se han adherido a estas instituciones con la finalidad de insertase en los flujos económicos internacionales y los beneficios que estos conllevan, como nichos de mercado para empresas que se aventuran en su internacionalización, inversiones extranjeras que reciben los países, sobre todo las relacionadas con la apertura de nuevas plantas productoras de mercancías o la posibilidad de comprar suministros a fabricantes de equipo original que se encargan de ensamblar piezas y subunidades a precios más bajos, lo cual es conocido como *outsourcing* o subcontratación (David, 2015).

Esto es posible observarlo en el flujo comercial que para el año 2015 superó los 20 billones de dólares, tomando en cuenta exportaciones de mercancías y servicios en precios corrientes; de este modo, considerando datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), el valor de las exportaciones de mercancías representó 16.2 billones de dólares, mientras que las exportaciones de servicios ascendieron a 4.68 billones de dólares para el mismo año. Si bien es cierto que los resultados aún aquejan una lenta recuperación, desde la crisis de 2008, las cifras no son despreciables (OMC, 2016).

Mencionar la crisis del 2008 es de suma importancia debido a los cambios en los patrones de comercio originados por la misma; éstos se enmarcan, según la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (CNUCYD o UNCTAD, del inglés, *United Nations Conference on Trade and Development*), por una desaceleración de la mayoría de las economías emergentes, niveles bajos de los precios del petróleo y de las materias primas, una desaceleración de la economía China y una recuperación lenta y desigual de las economías desarrolladas, así mismo las economías en desarrollo son ahora importadores y exportadores de gran envergadura pasando de ser proveedores de materias primas a actores clave de los procesos de producción global. Considerando lo anterior, el crecimiento del producto interno bruto (PIB) mundial fue del 2.5% en 2015, misma cifra que en 2014, donde las economías en desarrollo representan el 70%, aunque crecieron sólo 3.9% durante 2015, cifra que contrasta con el 4.4% para el año anterior (UNCTAD, 2015; UNCTAD, 2016; OMC, 2016).

Bajo este contexto China, Estados Unidos (EE.UU.), Alemania y Japón se mantienen como los principales exportadores e importadores de mercancías; en lo que respecta a las exportaciones China representa el 14% del total mundial (que en valores significan 2.27 billones de dólares), le sigue EE.UU. con el 9% (1.5 billones de dólares), Alemania absorbe el 8% (1.33 billones de dólares) y Japón en cuarto lugar con el 4% (624 000 millones de dólares). Desde la perspectiva de las importaciones es EE.UU. el país que absorbe la mayor cantidad de mercancías al representar el 14% (2.31 billones de dólares), en la segunda posición se encuentra China con el 10% (1.68 billones de dólares), le siguen Alemania con el 6% (1.05 billones de dólares y finalmente Japón con un 4% (648 000 millones de dólares); de esta manera China, EE.UU., Alemania y Japón concentran un cuarto del comercio mundial (OMC, 2016).

Lo anterior fue posible gracias al uso eficiente de los modos de transporte, ya sea terrestre -carretero y ferroviario-, aéreo o marítimo; éste último es de gran importancia gracias a sus menores costos considerando las distancias que recorre y la gran cantidad de volumen que puede transportar, de allí su relevancia de estudio en el comercio internacional.
Movilizar los volúmenes comercializados a nivel mundial requiere de una cadena internacional de transporte multimodal la cual permite que la logística se active, que los productos puedan adquirir valor y que lleguen a sus puntos de venta.

PARTICIPACIÓN DEL TRANSPORTE MARÍTIMO

Según datos de la OMC (2016) más de la mitad de las exportaciones de servicios a nivel mundial corresponden a transporte de carga, la cual es absorbida en un 30% por el transporte marítimo; un 15% por el ferroviario, carretera y vías navegables interiores; y un 6% por el transporte aéreo, estos modos de transporte activan a su vez servicios de apoyo y auxiliares prestados por sus instalaciones de interface, como puertos y aeropuertos, del mismo modo los servicios de manipulación, almacenamiento y depósito de carga constituyen una cuarto de las exportaciones mundiales de transporte.

Si bien existen tres modos de transporte básicos es el transporte marítimo el que históricamente ha participado con mayor pujanza en el comercio internacional razón por la cual se le ha considerado la columna vertebral del flujo mundial de mercancías, gracias a que este modo de transporte moviliza entre un 80% y un 90% del comercio internacional, aunado a ello es considerado una industria de jalón debido al estímulo que imprime en sectores y servicios auxiliares tanto en tierra como en el mar (UNCTAD, 2016; UNCTAD, 2015; Puig, Wooldridge y Darbra, 2014; Frémont y Soppé, 2005).

A modo de perspectiva sólo en el 2015 el transporte marítimo trasladó más de 10 mil millones de toneladas, de éstas el 70.7% fueron envíos carga seca y el resto de buques tanque, incluidos el petróleo crudo, los derivados de éste y gas, totalizando al final del año 53 600 millones de toneladas-millas. La manera más común de examinar el transporte marítimo es por el tipo de carga que moviliza, siendo en la actualidad la carga contenerizada un referente para diversos estudios y análisis estadísticos; así es posible observar que las rutas Este-Oeste, Oriente-Occidente, Interregional, Sur-Sur y Norte-Sur trasladaron 175 millones de TEUs[2]; sin embargo, es posible desagregar los resultados del comercio marítimo por tipo otros tipos de carga de la siguiente manera (UNCTAD, 2016):

- *Petroleros*

  Petróleo crudo. Aumentó 3.8% respecto al 2014, alcanzando volúmenes totales aproximados de 1.77 mil millones de toneladas, siendo el principal importador China seguido de EE.UU. y la India.

  Productos refinados del petróleo. Superó las 1.17 millones de toneladas, es decir un 5.1% en 2015.

  Gas. El transporte de gas natural, en estado licuado, representó el 1.6% lo que se traduce en 338 300 millones de metros cúbicos.

- *Carga seca y granel.* Creció un 0.2% con un volumen estimado de 4 800 millones de toneladas, lo cual es resultado de la contracción del 1.3% en el comercio de los principales productos a granel, a saber, mineral de hierro, carbón, granos, bauxita[3], alúmina[4] y roca fosfática[5]; en conjunto totalizaron 2.95 mil millones de toneladas.

Como es posible observar, con todo y los bajos resultados causados por la ya señalada lenta recuperación de la crisis del 2008 y los cambios en la

estructura del comercio internacional que de ella provinieron, el transporte marítimo sigue siendo el eje principal del flujo comercial a nivel mundial gracias a la gran cantidad de volumen que puede trasladar en grandes distancias, a esto se agrega que los servicios contratados son utilizados para movilizar productos de gran importancia como el petróleo y sus derivados, así como carga a granel, sin olvidar la carga contenerizada que transporta productos terminados o intermedios para la elaboración de más bienes de consumo.

DESAFÍOS PARA EL COMERCIO MARÍTIMO INTERNACIONAL

Los resultados exhibidos presentan grandes desafíos, u oportunidades, que imponen la necesidad de redefinir las estrategias del sector con la finalidad de superar la incertidumbre macroeconómica, los cambios en las relaciones y estructura del comercio, así como sus efectos en la producción mundial; por ello se deberán seguir analizando las tendencias a largo plazo en el desarrollo de nuevas infraestructuras, en políticas y en la liberalización del comercio, el crecimiento demográfico y la consecuente urbanización que trae consigo por flujos migratorios; a lo anterior hay que agregar nuevas tendencias como el comercio electrónico, la denominada economía circular, la reducción del consumo de combustibles fósiles y la cuarta revolución industrial (UNCTAD, 2016).

La UNCTAD, en 2016, analiza estas tendencias y su relación con el comercio marítimo, en primera instancia hace mención del desarrollo de la infraestructura con miras a mejorar la conectividad de los países, mejorar el acceso a proveedores y consumidores, permitir la integración regional y el comercio en general. En este rubro tres desarrollos fueron foco de análisis del organismo internacional por incluir la construcción, expansión y mejora de la infraestructura logística, el primero es la ampliación del Canal de Panamá y de Suez, el segundo la iniciativa *One Belt-One Road* y el tercero la asociación Japón-Asia mediante el Banco Asiático de Desarrollo y la Asociación para Infraestructuras de Calidad.

El organismo internacional manifiesta que la ampliación del Canal de Suez, durante 2015, significó la inversión de 8.2 mil millones de dólares que agrandaron el canal de 60 km a 95 km, lo cual permite el tránsito de 97 buques por día; por su parte en junio de 2016 la ampliación del Canal de Panamá permitió el paso de buques Neopanamax[6] y la redistribución de buques Panamax[7] en nuevas rutas intrarregionales. La iniciativa *One Belt-One Road*, o Nueva Ruta de la Seda, impulsada en 2013 por el gobierno chino con el objetivo de establecer nuevas rutas comerciales impulsando la conexión de China con Asia, Europa y África, su implementación inició en 2015, contempla la construcción de una red comercial en 60 países que equivalen al 60% de la población mundial y un PIB colectivo que contabiliza el 33% del total internacional; finalmente la inversión que hará Japón de 110 mil millones de dólares para financiar el desarrollo de infraestructura de calidad en Asia en los próximos cinco años.

Lo anterior es un claro ejemplo de la apertura económica internacional, junto a ésta también se encuentra la cuarta revolución industrial caracterizada por el uso intensivo de la tecnología, la cual mejora la efectividad y la productividad de las cadenas

de suministro; no obstante, podría perturbar los procesos de producción basados en la especialización vertical y fragmentar algunas cadenas globales de suministro; dentro de esta revolución el comercio electrónico ha ganado mayor importancia en los últimos años y se prevé alcance los 1.89 billones de dólares en 2018, ante esta situación aún no se han evaluado los posibles efectos de los cambios de patrones del comercio sobre el transporte marítimo, sobre todo si se considera que las empresas relacionadas al comercio electrónico buscan optimizar las distancias de viaje mediante una vasta red de centros de almacenaje (UNCTAD, 2016).

Un aspecto que cada vez se integra a los análisis de toda índole es el concerniente a la economía circular relacionada con la sustentabilidad, entendida ésta desde sus tres dimensiones, es decir, la ambiental, la económica y la ambiental, donde la preocupación por alcanzar una calidad de vida se liga al cuidado del ambiente y la equidad entre las personas y entre las generaciones, obligando al transporte marítimo a mejorar sus rendimientos en el consumo de combustibles y evitar posibles daños al ambiente durante la empresa marítima o la estadía de las embarcaciones en los puertos, lugares que se han caracterizado por una contaminación crónica y una deficiente planeación, en relación a efectos ambientales y sociales, desde su concepción.Dichas tendencias podrían significar para el sector del transporte marítimo beneficios comerciales; sin embargo, al no incluirlas en la formulación de sus estrategias podrían convertirse en elementos negativos como resultado de cambios globales en la producción, el consumo y hasta en el mismo transporte por una potencial reducción de la demanda de servicios y restricción de volúmenes de comercio marítimo.

COMENTARIOS FINALES

El comercio internacional resultado del proceso de globalización actual se enmarca en un impulso pujante pero frágil, por un lado, el aumento en el consumo de productos elaborados con insumos provenientes de cualquier parte del mundo ha generado un eslabonamiento de gran cantidad de actividades y procesos productivos que activan una serie de servicios auxiliares para su correcto funcionamiento favoreciendo así a la economía internacional; no obstante en la actualidad las tendencias de desarrollo y crecimiento económico incluyen aspectos fuera de los análisis tradicionales obligando con ello a replantear las estrategias que habían funcionado históricamente por aquellas que involucren un entorno dinámico, preocupado por el ambiente, la equidad y el futuro de las nuevas generaciones, ello representa un reto y una oportunidad para el transporte marítimo.

Notas:

1. Conferencia realizada de 1 al 22 de julio de 1944 en la ciudad de Bretton-Woods en New Hampshire, Estados Unidos, entre las naciones Aliadas; de ésta surgieron o se sentaron las bases para la creación del Fondo Monetario Internacional, con el objetivo de establecer un sistema internacional de pagos y tasas de cambio estables; el Banco Mundial, su objetivo era facilitar la reconstrucción y el desarrollo de la posguerra junto al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, actualmente se le conoce como Grupo del Banco Mundial pues incluye la Asociación Internacional de Fomento, la Corporación Financiera Internacional y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones; y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés, General Agreement on Tariffs and Trade) con el objetivo de reducir las tarifas y las barreras comerciales; en la Ronda de Uruguay (1986) se planteó su transformación en la Organización Mundial del Comercio, misma que se formalizó en la Ronda de Marrakech, Marruecos (1994), la cual entró en vigor el 1º de enero de 1995.
2. TEU proviene del acrónimo en inglés Twenty-foot Equivalent Unit, representa la unidad de medida más utilizada en el transporte marítimo y hace referencia a los contenedores de 20 pies que pueden soportar hasta 21 770 kg, también los hay de 40 pies que soportan un peso máximo de 26 780 kg, aunque hay contendores especiales de diferentes medidas los de 20 y 40 son los de mayor uso.
3. Es la mena más importante del aluminio y se usa como refractario y abrasivo.
4. Componente relevante para la constitución de arcillas y esmaltes.
5. Es utilizada en la industria de fertilizantes, además de ser un componente en la fabricación de alimentos para animales, detergentes y productos químicos.
6. Embarcación diseñada para transitar por las esclusas de la ampliación del Canal de Panamá, sus dimensiones son 366 m de eslora (longitud), 49 m de manga (ancho) y un calado de 15.2 m.
7. Embarcaciones diseñadas para las antiguas dimensiones del Canal de Panamá, sus dimensiones son 294 m de eslora, 32 m de manga y 12 m de calado.

Referencias:

- David, P. (2015). *Logística internacional: administración de operaciones de comercio internacional*. México: Cengage Learning.
- Organización Mundial del Comercio [OMC] (2016). Examen estadístico del comercio mundial 2016. Disponible en https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2016_s/wts2016_s.pdf
- United Nations Conference on Trade And Development [UNCTAD]. (2016). Review of Maritime Transport. United Nations Publication. Nueva York y Genova.
- United Nations Conference on Trade And Development [UNCTAD]. (2015). Review of Maritime Transport. United Nations Publication. Nueva York y Genova.
- Frémont, S. y Soppé, M. (2005). Transport meritime conteneurisé et mondialisation. *Annales de Géographie. 642*. 187-200.
- Puig, M., Wooldridge, C., y Darbra, R. (2014). Identification and selection of Environmental Performance Indicators for sustainable port development. *Marine Pollution Bulletin. 81*. 124-130.

Mtro. Hugo Javier Buenrostro Aguilar
Catedrático en la Maestría en Negocios Internacionales
Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Doctorante del Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración, FCA, UNAM
yroxaber@hotmail.com

Lejano Oriente y Medio Oriente: ¿opciones comerciales para México al TLCAN?

Francisco J.C. Rodríguez Ramírez

Los mercados orientales son muy exigentes, saben de su negocio y pagarán lo justo o más por un producto/ servicio cuyo costo-beneficio sea de interés para ellos.

Es sabido que México se encuentra entre los tres primeros socios comerciales, disputando un lugar con Canadá, ya que China es el principal socio desde hace algunos años y sin tratado de libre comercio. EUA representa para México el 80-90% de sus exportaciones, aun cuando México tiene firmados tratados de libre comercio y acuerdos económicos con más de 40 países, incluyendo la Unión Europea, Israel, Japón, entre otros.

Surge una pregunta: ¿por qué México prefiere a los EUA como principal socio de sus exportaciones? ¿Por su cercanía geográfica? ¿Por qué hay desconocimiento de otros mercados?¿Por qué es más fácil negociar con un americano que con un chino, un árabe, un europeo o un indio?

Podríamos continuar con las interrogantes y sus posibles respuestas, pero dado que es muy probable el escenario de que EUA salga del TLCAN, entonces será mejor buscar lo que se puede hacer en lugar de lamentarse.

Se puede recordar a México en 1982, cuando el peso se había devaluado y se tenían deudas en dólares americanos; los mercados domésticos se contrajeron de tal forma que las empresas mexicanas tuvieron que voltear al extranjero para volver a llenar sus plantas productivas, redujeron costos y lograron una presencia internacional hoy reconocida por sus productos.

Si esto se logró hace 35 años, ahora que se tiene una mayor experiencia internacional, ¿se podría lograr nuevamente dejar de depender de un mercado?

Hay que recordar que también se ha dejado de depender de las exportaciones petroleras por lo que considero que si es posible dejar la “zona de confort” que representa el mercado americano para las empresas mexicanas, buscando nuevos mercados que sean atractivos para sus productos y servicios, teniendo una diversificación del comercio exterior de México; posiblemente serán mercados lejanos, con culturas e idiomas totalmente distintos pero que paguen bien y oportunamente, que reconozcan la calidad, que requieran una atención especializada o un mejor rendimiento en un proceso industrial.

Sin importar qué mercado pudiera ser atractivo, es importante mencionar conocimientos/habilidades que cualquier empresa interesada deberá considerar:

- El idioma internacional de los negocios es inglés, lo que implica hablar, escribir y comprender, ya que se deberá comunicar con los clientes vía oral y/o escrita, dejando documentada la relación comercial.
- Contar con la asesoría de un abogado que pueda apoyar la elaboración de órdenes de compra o contratos de compraventa y en la negociación de cláusulas como la jurisdicción y penalizaciones. Cabe señalar que para exportar no siempre es necesario tener un contrato, pero si documentar la compraventa; es muy importante asegurar el cobro de la venta.
- Conocer la cultura, religión, formas de pensamiento, actitudes ante la vida y cómo hacer negocios con dichos países.
- Conocer plenamente el producto/servicio que se ofrecerá: tecnologías y costos de producción, usos, nuevas aplicaciones, presentaciones, hábitos de compra, reexportaciones a otros mercados, precios internacionales, competidores, etc.
- No se puede dejar de lado el aspecto financiero como son herramientas de cobro (transferencias bancarias o cartas de crédito, por ejemplo), solicitudes de ventas a plazo e interés relacionado, márgenes de negociación en cuanto a utilidad y costos, etcétera.
- Utilice estadísticas comerciales clasificadas por fracción arancelaria, producto y país, para conocer más de la potencialidad de los mercados para sus productos; puede obtener volúmenes, valor del comercio exterior del producto y precio promedio.

¿Por qué la opción de mercados en el Oriente?

Porque son mercados muy atractivos para México, son distintos a los que conocemos y estamos acostumbrados, con ingresos y dispuestos a probar nuevas alternativas. Son mercados muy exigentes, que saben de su negocio y que pagarán lo justo o más por un producto/servicio cuyo costo-beneficio sea de interés para ellos.

Se tiene conocimiento de empresas mexicanas pioneras en dichos mercados como Cinépolis con salas de cine en India, Kowi con carne de cerdo para Japón y Corea y salsas de La Costeña para distintos países de la región, que identificaron necesidades de los consumidores y buscan satisfacerlas con servicio al cliente, productos/servicios con la calidad requerida y precios convenientes.

¿Sabía usted que, en el Medio Oriente, varios de los hoteles cinco estrellas y gran turismo tienen un restaurante mexicano? Se preguntará ¿quiénes son los proveedores? Le comento que son empresas europeas y americanas.

Es un hecho que el flete para un producto mexicano puede ser alto en comparación con otros competidores, pero es aquí en donde las compañías deben ofrecer una propuesta de valor que elimine el factor flete para la venta y posicionamiento en dichos mercados. Le agradeceré que por favor no piense inmediatamente en un descuento, si su producto lo vale, no lo subestime.

También es muy importante ampliar el conocimiento cultural, geográfico, histórico y religioso de las regiones, porque se podría actuar con base en lo que hasta hoy ha experimentado en México y posiblemente pueda no ser correcto o adecuado en el Oriente. Un ejemplo puede ser la forma para entregar una tarjeta de presentación, saludar a un hombre o una mujer o tocar la cabeza de un niño, tan común en México, pero en India y Tailandia se prohíbe porque es la conexión con el cielo.

Dado lo anterior, se pueden comentar conocimientos generales requeridos sobre las regiones para verificar las posibilidades de exportar productos/servicios mexicanos a mercados del **Lejano Oriente**, que va desde Corea del Sur, China y Japón hasta India e Indonesia:

1) Son mercados generalmente con altos ingresos per cápita, industrializados y atendiendo mercados internacionales en distintos rubros. Si quiere ser proveedor, le conviene vender en Japón porque le da prestigio, ya que los japoneses son muy exigentes.
2) Son mercados que pagan bien y en forma oportuna, cumpliendo los compromisos adquiridos; son muy detallistas, pero al final se compensa. Aplica mucho “de la vista nace el amor” ya que aprecian la presentación de los productos, que les llamen la atención. También buscan nuevas actividades como en Japón, que hay cafés en donde pueden tener contacto con aves.
3) Hay que conocer la historia de los países con los que se pretende hacer negocios; por ejemplo, si quiere entrar a Indonesia, le conviene presentarse con distribuidores japoneses, ya que aprecian mucho a Japón porque los liberaron de ser una colonia de Holanda: en la segunda guerra mundial los japoneses invadieron Indonesia; al finalizar la guerra, los japoneses se fueron y automáticamente fueron independientes. ¿Qué se podría decir del Reino Unido en India?
4) En todo el Lejano Oriente hay que negociar o “regatear” los precios, cantidades, etc. porque siempre buscan negociar.
5) En ambas regiones, siempre estarán muy preocupados por la satisfacción del cliente y por “no perder su cara”, ya que siempre le pedirán (y le conviene) conocerlo en persona para que “muestre su cara”; difícilmente quedará mal, porque si eso ocurre, “con qué cara” se presentará si ha fallado. Aproveche para verificar direcciones, oficinas, contactos y seriedad de la empresa.
6) Salvo Japón, que ha cambiado en cuanto a la inclusión de mujeres en los negocios, en los demás países no tendrá problemas de que una mujer mexicana los atienda como clientes y haga negocios con ellos. Por ejemplo, en Tailandia la economía está “controlada” por las mujeres como obreras, ejecutivas, comerciantes, etc. ya que el hombre debe cuidar a la familia.
7) En todo el mundo se pueden encontrar empresas o personas de no muy buenas intenciones, por lo que debe tomar precauciones en cuanto a la realización de negocios y siempre asegurar el cobro de su venta.

8) Habrá que estar dispuesto a viajar desde México durante 24-30 horas, generalmente vía el Pacifico, teniendo generalmente afectación en el estómago debido a cambios de horario, ya que se tienen diferencias de 10-15 horas.

9) Es común que los mexicanos se adapten a otras culturas vía la comida; pruebe lo que le ofrecen, desde cabeza de pichón en Hong Kong hasta sopa de nido de golondrina en China. Es importante saber que una comida o cena formal de negocios en China incluye 21 platillos y hay que probarlos todos. Es válido ofrecer una disculpa porque no se comerá algo. Se recomienda probar y si le gusta, siga comiendo; caso contrario, se puede disculpar.

10) Las religiones predominantes en la zona son el Hinduismo, Sikhismo, Islam, Budismo y Sintoísmo (Japón); conozca sus orígenes, sus creencias, diferencias con el catolicismo y lo que usted espera de una persona con creencias en dichas religiones relacionado con los negocios. También aprenda a reconocerlos físicamente (¿cuál es la diferencia en atuendo entre un hindú, un sikh y un musulmán?). Las personas nacidas en India son indios y no hindús como les llamamos en México; un hindú es quien profesa dicha religión.

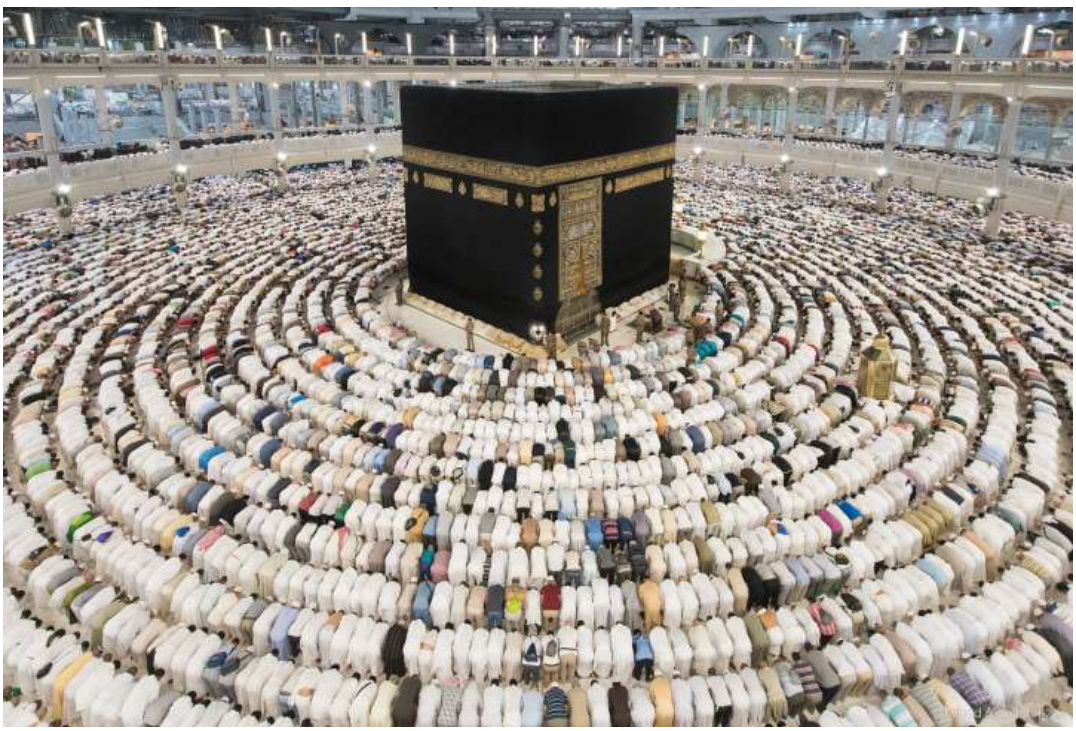
11) Entrega de tarjetas de presentación: recuerde que usted es mexicano y no tiene porque "imitar" la entrega/recepción de una tarjeta de presentación como lo haría un japonés, por ejemplo. Sus tarjetas deberán estar en inglés y en el idioma del país con el que ha decidido hacer negocios; aplica lo mismo para sus catálogos de productos y servicios, considerando las formas de lectura en chino y japonés que son distintas al español.

12) Hay que verificar la etiqueta de negocios porque en Japón y Corea es muy recomendable presentarse con traje y corbata; en cambio en Tailandia, debido al calor, la etiqueta de negocios es camisa de manga corta y corbata. Hay que usar buenos calcetines porque para ingresar a ciertos restaurantes en Japón o templos en el Oriente, hay que dejar los zapatos afuera.

13) Es importante conocer los protocolos de negocios; por ejemplo, en una mesa de negociación, generalmente la persona de mayor jerarquía se sentara al centro lo cual debe ser correspondido por la contraparte. Japoneses o chinos se presentarán en grupos de 3-5 personas para negociar; es común que algún participante hable español pero lo comentara hasta el final de la reunión. Las reuniones serán realizadas en inglés y usted puede hablar en español con su acompañante o sus contrapartes en su idioma, no es mal visto.

14) En prácticamente todo el Lejano Oriente no se acostumbra saludar de mano porque se considera antihigiénico; con musulmanes no debe usar la mano izquierda para saludar o comer. Como mexicano deberá ser respetuoso al saludar; si se siente con confianza, haga el saludo como ellos.

15) Considere que esta zona es de las más pobladas del mundo; con 10 centavos de dólar americano que cada chino e indio le dejaran de ganancia, podría apostarle a que tendría buenos negocios.



Es turno del **Medio Oriente**, región del mundo considerada como conflictiva y radical en cuanto a sus creencias religiosas. Se puede pensar que son sitios peligrosos debido a la presencia de grupos radicales y/o fanáticos que llevan a cabo actos de terrorismo, lo cual no es real, porque hay gente trabajadora, abierta a nuevas opciones, con costumbres muy arraigadas y formas de hacer algunas cosas distintas al occidente, orgullosos de sus raíces y destacando a nivel global.

Dentro de la región se ha considerado a todos los países que integran la península arábiga, entre el Mar Rojo y el Golfo Pérsico, que va desde Jordania hasta Omán; esta zona incluye a Yemen que a nivel comercial no es atractivo para México:

1) Son mercados generalmente con altos ingresos per cápita, exportadores de petróleo e importadores de todo lo que les hace falta. Si quiere ser proveedor, debe conseguir un distribuidor porque tienen como política que las comisiones que se le paguen deben quedarse dentro del país. Procure que dicho representante tenga relación con el rey o sheik porque son los que tienen las relaciones necesarias para hacer negocios, aun cuando no tenga experiencia con sus productos o servicios.
2) Son mercados que pagan bien y en forma oportuna. Es importante que verifique la obtención de visas para estos países ya que en Saudí Arabia solo podrá ingresar mediante una invitación de la empresa con la que quiere hacer negocios y el gobierno saudí autorizara su viaje con la expedición de visa en México.
3) Hay que conocer la historia de los países con los que se pretende hacer negocios; por ejemplo, conocer la historia de los países árabes, del papel que jugó el Reino Unido en la región o de la asignación de territorio de Palestina para formar el estado judío.
4) Los árabes son conocidos comerciantes y es una costumbre negociar y “regatear” en Medio Oriente. Siendo “duros” para negociar, es importante que considere la posibilidad de no hacer contratos de compraventa o representación con empresas árabes porque, en caso de querer terminar su contrato por alguna razón, tendrá que indemnizar a la empresa, pagar el juicio (con abogados ingleses que cobran caro por hora de trabajo) y posiblemente pierda el juicio. En caso necesario, ponga mucha atención con la negociación de la jurisdicción de su contrato que puede ser Reino Unido o EUA.
5) A los árabes les gusta conocer a sus contrapartes; es común platicar sobre las familias porque ellos quieren conocerlo desde fuera de los negocios.
6) No debe designar mujeres como ejecutivas de cuenta para empresas árabes porque los negocios en esa región del mundo son para los hombres; la mujer debe cuidar a su familia y casa. En caso de que viaje y lleve a su esposa, por ejemplo, deberá verificar la forma en que debe vestirse para evitar problemas. La policía existente en esta región es policía religiosa y no de seguridad como en occidente, ya que su función es que se apliquen y cumplan los requerimientos religiosos. Si una mujer va sola a tomar un café en un restaurante, es posible que sea arrestada.
7) Habrá que estar dispuesto a viajar desde México durante 18-22 horas, generalmente vía el Atlántico; las diferencias de horarios serán de 8-10 horas.
8) Por motivos religiosos, los musulmanes no comen carne de puerco ni toman bebidas que contienen alcohol, además de que la comida debe cumplir con los requerimientos religiosos para

su ingestión, similar a la comida Kosher de los judíos. Se sugieren los Kebabs de res, cordero o pavo (los turcos son los mejores), además de los tradicionales platillos como Tabulé, Kepe frito o crudo conocidos en México gracias a los libaneses que llegaron a nuestro país.

9) La religión predominante en la zona es el islam; es importante conocer su origen, sus creencias, diferencias con el catolicismo y lo que usted espera de un musulmán relacionado con los negocios. Debe tener presente que tanto árabes como judíos creen en el Dios de Abraham ya que los árabes provienen de Ismael y los judíos de Isaac, medios hermanos entre ellos y ambos hijos de Abraham. Su profeta es Mahoma; tienen tres ciudades santas: La Meca, Medina y Jerusalén y al menos una vez en su vida deben visitar La Meca. Los musulmanes deben rezar cinco veces al día, desde el amanecer hasta la puesta del sol; pueden tener "dispensa" en el día, cuando trabajan.Hay que considerar que un mes del año lo dedican a la religión y es conocido como Ramadán, suspendiendo actividades de negocios y con ayuno diario desde el alba hasta la puesta de Sol; las fechas van cambiando porque está basado en un calendario lunar. Sus días de descanso son jueves y viernes por lo que solo se tendrán tres días de trabajo efectivo entre mexicanos y musulmanes.

10) Las tarjetas de presentación se entregan y reciben respetuosamente, presentando a la persona de mayor jerarquía en primer lugar. Sus tarjetas deberán estar en inglés y en árabe; el canto de la tarjeta debe ser dorado. Sus catálogos de productos y servicios deben considerar las formas de lectura en árabe que son distintas al español.

11) Hay que verificar la etiqueta de negocios; es recomendable presentarse con traje y corbata y bien perfumado. También hay que usar buenos calcetines porque para ingresar a las mezquitas, hay que dejar los zapatos afuera.

12) Es importante conocer los protocolos de negocios; se presentarán a la mesa de negociación 1-2 personas, un árabe y un integrante de la empresa, generalmente europeo. Las reuniones serán en inglés y usted no puede hablar en español con su acompañante o sus contrapartes en su idioma, es mal visto.

13) En el Medio Oriente se saluda de mano al estilo occidental, recordando siempre que con los musulmanes no debe usar la mano izquierda para saludar o comer. La mano izquierda para los musulmanes es una "mano sucia", motivo por la que no se utiliza para comer, saludar, tomar agua, etc.; como explicación adicional le comento que no usan papel higiénico y en los baños encontrará mangueras o jarras de agua.

Finalmente, lo invito a que considere estos mercados como una nueva opción para exportar sus productos o servicios; si requiere apoyo, esta ProMéxico o la Cámara Árabe Mexicana, además de mexicanos que han comercializado productos en estas regiones. Es recomendable hacer investigación de mercados en fuentes secundarias, establecer contactos y prospectos para posteriormente viajar, "presentar su cara" y conocer de primera mano los mercados, personas y empresas.

Para las empresas y emprendedores mexicanos, esta deber ser la gran oportunidad para conocer otros mercados, para perder ese miedo a lo desconocido, para salir de la zona de confort que representa el mercado americano, para demostrarse que son capaces de exportar productos y servicios, cubriendo necesidades que hoy se desconozcan y que posiblemente representen mejores márgenes de utilidad, buscando una menor dependencia y ampliando sus horizontes.

Dr. Francisco J.C. Rodríguez Ramírez
Catedrático en la Maestría en Negocios Internacionales
Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
jcrodriguez@docencia.fca.unam.mx

Los negocios internacionales desde la perspectiva legal

Luis Felipe Sánchez Ramos

En este mundo globalizado, el derecho de los negocios internacionales busca encontrar la manera más eficiente de satisfacer las distintas necesidades e intereses. Esto trae como consecuencia un reto descomunal en los variados procesos legislativos mundiales que exige alcanzar la regulación supranacional de aspectos que anteriormente era únicamente tratados como locales.

Pese a su importancia, el estudio del derecho comercial internacional o de los negocios internacionales, así como oras áreas del derecho internacional, requiere de mayor difusión. En México, recientemente ha iniciado a impartirse como materia en instituciones académicas de enseñanza superior, lo que es práctica común en instituciones educativas extranjeras.

Las múltiples reformas que ha tenido la legislación mexicana en esta materia se han debido, en gran medida, a la necesidad de encontrar un eco de las regulaciones internacionales, así como de regular y armonizar un área en la cual la multiplicidad de legislaciones extranjeras cuentan ya con el marco jurídico idóneo y amalgamado para su práctica y conocimiento académico integral.

Son diversos los factores que han impulsado nuevas áreas de oportunidad y de desarrollo comercial. Por ejemplo, las inversiones extranjeras, el desarrollo tecnológico y el comercio internacional, así como la globalización, factor determinante que sin lugar a dudas ha moldeado el derecho de los negocios internacionales. Igualmente, la gran promoción de la empresa y de la propiedad privada son un factor de cambio en la estructura social moderna.

Es así como en un mundo globalizado, el derecho de los negocios internacionales busca encontrar la manera más eficiente de satisfacer las distintas necesidades e intereses. Esto trae como consecuencia un reto descomunal en los variados procesos legislativos mundiales que exige alcanzar la regulación supranacional de aspectos que anteriormente era únicamente tratados como locales.

DEFINICIONES

Para poder entrar en materia, resulta indispensable saber y entender qué son los negocios internacionales, es por ello, que haré una breve explicación comenzando por el origen etimológico

de las dos palabras que lo integran, concluyendo con una definición que desde mi perspectiva resulta muy sencilla y comprende la esencia de los mismos.

Negocio

Los romanos, que fueron los que acuñaron esta palabra, no eran amantes del trabajo, porque al ser un pueblo guerrero, cuyo oficio principal era sojuzgar a otros pueblos, tenían resuelto el problema del trabajo mediante los esclavos. Pero en tiempos de paz, detestaban estar sin hacer nada. El hecho de que reconociesen que "la ociosidad es la madre de todos los vicios", no les inducía a trabajar, ni mucho menos, sino a inventar maneras de ocuparse para no estar sin hacer nada. Al grupo de estas ocupaciones de carácter económico las llamaron "*ne otium"*, que significa "no ocio", dando lugar posteriormente a "*negotium*", que traducimos por "negocio".

Posiblemente los romanos se vieron obligados a ponerle este nombre porque entre guerreros el comercio era una actividad de segunda fila, que aportaba muchas menos riquezas que la guerra, y por supuesto, ninguna gloria. Se veían por tanto obligados a justificar esas actividades tan dudosas para un soldado, diciendo que lo hacían como un pasatiempo para no estar ociosos.

La verdad es que el hecho de que alguien realice una actividad porque se encuentra a gusto en ella, porque prefiere dedicarse a esa actividad que a estar ocioso, hace que esa actividad tenga muchas posibilidades de convertirse en lo que nosotros entendemos, actualmente, por negocio.

En cuanto a la calificación del negocio, al haber desaparecido la guerra como fuente de riquezas y de gloria – que muy esporádicamente reaparece –, los negocios han ocupado su lugar, constituyéndose en la mayor fuente de riquezas y de respetabilidad.[1]

Internacional

Es fruto de la unión de tres partes claramente diferenciadas: el prefijo "*inter*", que es sinónimo de "entre"; el vocablo "*natío*", que puede traducirse como "nación", y el sufijo – "*al*", que es equivalente a "pertenencia".[2]

Negocio internacional

El intercambio de bienes y servicios entre individuos y empresas en múltiples países.[3]

COMPONENTES

Una vez explicado en términos generales el origen y el concepto de los negocios internacionales, el siguiente paso lógico es poder conocer y entender de una manera sucinta aquellos elementos que los componen.

Comercio exterior

Se refiere a las condiciones, formas y contenido que presenta el intercambio de bienes y servicios; exactamente, son las leyes y regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional.

Comercio internacional

Se refiere a todas las operaciones comerciales, importaciones y exportaciones, inversión directa, financiación internacional, mercadeo, etc., que se realizan mundialmente y en las cuales participan las diferentes comunidades nacionales.

Pero los negocios internacionales son esto y mucho más. Las costumbres y tradiciones culturales priman en las negociaciones internacionales. Por ejemplo, entre los estadounidenses prevalecen la competencia, los resultados a corto plazo y no se cultivan las relaciones personales. Lo contrario sucede con los japoneses, quienes toman decisiones en grupo con resultados a largo plazo; para ellos es indispensable desarrollar la amistad antes de negociar.

Bases históricas

Los negocios internacionales han existido, en cierto sentido, desde la prehistoria, cuando el comercio del pedernal, la cerámica y otras mercancías se hacía recorriendo grandes distancias. Incluso durante el Imperio Romano, los mercaderes llevaban sus mercancías a los consumidores de todo el mundo. No obstante, las empresas multinacionales, como las conocemos hoy, eran cosa rara hasta el siglo XIX. Para entonces, empresas estadounidenses como la *General Electric*, la *International Telephone and Telegraph* o la *Singer Sewing Machine Company,*

habían empezado a invertir en instalaciones fabriles en el extranjero. Lo mismo hicieron compañías de Europa Occidental como *Ciba*, *Imperial Chemical Industries*, *Nestlé*, *Siemens* y *Unilever*.

¿Por qué hacer negocios internacionales?

Se pueden considerar tres objetivos generales como impulsores de los negocios internacionales en las empresas:

- **Expansión de ventas**. Las ventas de las empresas dependen del interés de los consumidores en sus productos y servicios y de su disposición y capacidad para comprarlo. El número de personas y el monto de su poder adquisitivo son mayores en la totalidad del mundo que en un solo país, así que las empresas pueden aumentar su mercado potencial al buscar mercados internacionales.

- **Obtención de recursos**. Los fabricantes y distribuidores buscan productos, servicios y componentes producidos en países extranjeros. Además, buscan capital, tecnología e información provenientes del extranjero que puedan utilizar en sus países de origen; en ocasiones lo hacen para reducir sus costos, a veces para adquirir algo que no está disponible en su país de origen. Aunque una empresa puede usar inicialmente recursos domésticos para expandirse en el exterior, una vez que inicia sus operaciones en el extranjero, los recursos del exterior, como el capital o las habilidades, pueden servir para mejorar sus operaciones domésticas.

- **Minimización de riesgos**. Para minimizar las fluctuaciones de ventas y utilidades, las empresas deben buscar los mercados extranjeros para aprovechar las diferencias de los ciclos económicos que existen entre países. Muchas empresas ingresan a los negocios internacionales por razones defensivas, pues desean contrarrestar las ventajas que los competidores pudieran obtener en mercados extranjeros que, a su vez, pudieran perjudicarlas domésticamente.

¿Cómo se realizan los negocios internacionales?

Básicamente existen tres modos operativos para hacer negocios internacionales:

1. **Exportaciones e importaciones de mercancías** Este es el principal modo de operación internacional, lo que es especialmente cierto para las empresas pequeñas, aunque participan menos en la exportación que las empresas grandes, que tienen mayor capacidad para participar en otras formas de operaciones en el extranjero. Las exportaciones consisten en enviar fuera del país mercancías (bienes); las importaciones consisten en ingresar bienes al país. Para la mayoría de los países, las exportaciones e importaciones de bienes son las fuentes principales de ingresos y gastos internacionales.

2. Exportaciones e importaciones de servicios

Estas generan ingresos internacionales que no provienen de productos. La empresa o el individuo que recibe el pago realiza una exportación de servicios; la empresa o el individuo que paga lleva a cabo una importación de servicios. Las exportaciones e importaciones de servicios adquieren muchas formas, entre ellas:

- **Turismo y transporte**. Cuando los nacionales de un país visitan otro generalmente consumen hospedaje y alimentación. Estos gastos se constituyen en exportaciones de servicios para el segundo país e importaciones para el primero. Lo mismo ocurre con el transporte de personas y de mercancías, cuando se emplean medios de un país diferente se están realizando estos procesos.

- **Desempeño de servicios**. Algunos servicios generan rentas en forma de honorarios, por ejemplo, Disney, empresa estadounidense, recibe honorarios gerenciales por la administración de parques temáticos en Francia y Japón.

- **Uso de activos**. Cuando las empresas permiten a otras usar sus activos, como marcas comerciales, patentes, derechos de autor o experiencia bajo contrato, conocidas también como contratos de licencia o franquicias, reciben ingresos denominados regalías.

3. Inversiones

Inversión extranjera significa la posesión de propiedades en el extranjero a cambio de un rendimiento financiero, como los intereses y dividendos. La inversión extranjera adquiere dos formas: directa y de cartera.

Inversión directa. Una inversión directa es la que proporciona al inversionista un interés de control en una empresa extranjera. Esta inversión directa es una inversión directa extranjera (IDE). El control no tiene que constituir el 100% -y ni siquiera el 50%-. Si una empresa mantiene una participación minoritaria y el resto de la propiedad está muy dispersa, ningún otro propietario podrá oponerse a la empresa de manera eficaz. Cuando dos o más empresas comparten la propiedad de una IDE, la operación es una empresa conjunta. Cuando un gobierno se une a una empresa en una IDE, la operación se denomina empresa mixta, que es un tipo de empresa conjunta. Las empresas pueden elegir una IDE como una forma para tener acceso a ciertos recursos o alcanzar un mercado.

Inversión de cartera. Inversión de cartera es un interés sin control de una empresa o la propiedad de un préstamo a otra parte. Una inversión de cartera generalmente toma una de dos formas: acciones en una empresa o préstamos a una empresa o país en la forma de bonos, certificados o pagarés que el inversionista compra. Las inversiones de cartera extranjeras son importantes para la mayoría de las empresas que poseen operaciones internacionales extensas. Las empresas las usan principalmente para obtener una ganancia financiera de corto plazo, es decir, como un medio que permite a una empresa ganar más dinero sobre su dinero con relativa seguridad. Los tesoreros de las empresas mueven fondos de manera rutinaria entre países para ganar mayores rendimientos en inversiones de corto plazo.[4]

TRATADOS DE COMERCIO

Para poder dimensionar la gran relevancia que tienen los negocios internacionales resulta suficiente hacer una pequeña revisión en datos duros de los diferentes tratados internacionales que ha celebrado México:

- Treinta y dos acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones con treinta y tres países.
- Diez tratados de libre comercio con cuarenta y cinco países.
- Nueve acuerdos de alcance limitado

(acuerdos de complementación económica y acuerdos de alcance parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).[5]

Evidentemente, es fundamental entender la jerarquía que tienen los Tratados Internacionales. Si bien es cierto forman parte de la Ley Suprema (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos), estos se encuentran en un segundo plano respecto de la misma; aunque por encima de las leyes generales, federales y locales. Lo anterior, tal y como lo estableció la Suprema Corte de Justicia de la Nación al interpretar el artículo 133 de la referida Ley Suprema.

Los Tratados Internacionales representan obligaciones que contrae el Estado Mexicano y que deben cumplirse, máxime porque nuestro país suscribió la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (que codifica las leyes y costumbres internacionales), aceptando
así, acatar el principio de "*pacta sunt servanda*" (lo pactado obliga), sin que pueda desconocerse una obligación internacional, sólo por ser contraria a la legislación local.

UNA ÚLTIMA REFLEXIÓN

Durante 2017 hemos enfrentado una nueva era del comercio internacional no solo en América del Norte, sino alrededor de todo el mundo. Este es un momento para reinventar y defender los intereses legítimos e inversiones en México, brindando certeza a la industria nacional y a las empresas globales que utilizan a nuestro país como plataforma continental.

Horas después del inicio de la gestión del nuevo presidente de Estados Unidos, su equipo de administración publicó una declaración sobre su estrategia comercial, empezando con el retiro de los Estados Unidos en el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP) y la renegociación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

Los representantes de comercio de Estados Unidos han expresado su preferencia por acuerdos bilaterales sobre los Acuerdos Regionales.

En este entendido, se espera un cambio de rumbo en la negociación de acuerdos de libre comercio con países en lo individual en los próximos años.

Por parte del gobierno mexicano y diversos sectores industriales, existe la expectativa de que los capítulos del TLCAN que serán revisados de forma inmediata serían los de reglas de origen, inversiones, telecomunicaciones y disposiciones de índole laboral. Por otro lado, el comercio electrónico o *E-commerce*, es una alta prioridad para los tres países miembros del TLCAN, por lo que seguramente se trabajará en nuevas regulaciones (tal vez como las que estaban estructuradas en el TPP).

La posición específica en cada uno de los temas de comercio en el gobierno de Trump es aún desconocida, sin embargo, es evidente que los Estados Unidos intentarán restringir las políticas de libre comercio, re-direccionándolas hacia un proteccionismo evidente.

Resulta interesante que desde hace varias décadas, Estados Unidos no reconozca que los países industrializados decidieron mover sus producciones y servicios globales a países en desarrollo por razones evidentes de negocio y logística:

a. Utilizar un *HUB* –centro de conexión– continental para su mejor distribución global.

b. Mano de obra barata y altamente calificada, lo cual se refleja directamente en el valor de producto final.

c. Optimizaron sus modelos de negocios en materia fiscal, aduanera, logística, laboral entre otras.

d. Y todo lo anterior, para que sus negocios fueran altamente competitivos, con precios accesibles en productos y servicios de alta calidad. Esto no se trata solamente de México, o Asia, se trata de evolución. Los países industrializados a la par que esto sucedía, evolucionaron en otros nichos de negocio y sus consumidores estaban en posibilidad de acceder a mejores productos y servicios a costos razonables. Era un ganar-ganar.

Bajo este escenario, además de una obligada re-negociación del TLCAN, ¿qué alternativas tiene el gobierno mexicano? En mi opinión, el gobierno necesitaría fortalecer los esquemas de comercio exterior, flexibilizar los programas de fomento a las exportaciones, reducir las regulaciones no arancelarias, implementar políticas de facilitación aduanera en los regímenes aduaneros más utilizados por empresas manufactureras y de servicios, así como replantear incentivos fiscales a inversiones actuales y futuras, por mencionar algunas.

Este es el momento de que los programas como el de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), debieran ser altamente valorados por el mercado, pues permiten la importación temporal de insumos, maquinaria equipo y productos destinados a algún servicio, con el diferimiento del arancel y el Impuesto al Valor Agregado, independientemente del origen del producto.

Los programas de promoción sectorial, deberían incluir a cada sector con tarifas preferenciales o exentas, y así, estimular la producción nacional en el país. Es importante recordar que estos beneficios no están limitados a algún tratado de libre comercio. Al contrario, la intención de estos programas fue precisamente complementar las líneas de producción en México con insumos de países con los que México no tiene tratados de libre comercio.

En este momento de cambio y de inicio de renegociación del TLCAN, es cuando se tendrían que revisar los esquemas actuales de comercio que imperan en el país y a las industrias estratégicas como la automotriz, aeroespacial, textil, del calzado, de alimentos, química, de bienes de consumo, entre otras, ofrecerles incentivos legales eficientes que optimicen su operación en México.

Referencias

[1] http://www.elalmanaque.com/noviembre/11-11-eti.htm
[2] http://definicion.de/internacional/
[3] http://www.businessdictionary.com/definition/international-business.html
[4] http://www.gestiopolis.com/que-son-negocios-internacionales/
[5] http://www.gob.mx/se/documentos/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico-acuerdos-internales-appris

Mtro. Luis Felipe Sánchez Ramos
Catedrático en la Maestría en Negocios Internacionales
Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
lfsanchezramos@gmail.com

Prácticas desleales de comercio internacional

Francisco Javier Vargas

En años recientes se ha observado un incremento de las prácticas desleales de comercio internacional en el entorno del comercio de México. Esta tendencia se encuadra dentro del proceso de apertura comercial iniciado en nuestro país a partir de la década de los ochenta y se ha incrementado a medida que la actividad económica y de comercio exterior se ha ido expandiendo a nivel mundial, y en México en particular.

En años recientes se ha observado un incremento de las prácticas desleales de comercio internacional en el entorno del comercio de México. Esta tendencia se encuadra dentro del proceso de apertura comercial iniciado en nuestro país a partir de la década de los ochenta y se ha incrementado a medida que la actividad económica y de comercio exterior se ha ido expandiendo a nivel mundial y en México en particular.

Es recurrente considerar diversas conductas como el contrabando, la subfacturación al importar, el robo o invasión de marcas y patentes y la llamada "piratería" como prácticas desleales de comercio internacional. A este respecto es importante señalar que esas conductas corresponden más bien a ilícitos administrativos, fiscales y penales que pueden ser sancionados con multas e incluso con penas corporales[1]. Las prácticas desleales de comercio internacional son de otra naturaleza y no constituyen ilícito alguno, como se describe más adelante y son el tema del presente artículo.[2]

Las únicas prácticas o conductas reconocidas y reguladas por la Ley de Comercio Exterior (LCE) como prácticas desleales de comercio internacional, son el *dumping*, también conocida como discriminación de precios, y la subvención o subsidios. La práctica desleal de comercio internacional más recurrente que enfrenta un productor nacional en México es la de *dumping*, o discriminación de precios, como la define la Ley de Comercio Exterior de México (LCE) y en menor medida la de subvenciones (subsidios).

Estas dos prácticas también son reguladas a nivel internacional por la Organización Mundial del Comercio (OMC) a través de los Acuerdos *Antidumping*[3] y el de Subvenciones y Medidas Compensatorias. México como país miembro de la OMC está comprometido a observar las disposiciones de estos dos acuerdos por lo que las investigaciones por *dumping* o subvenciones deberán llevarse a cabo por parte de las autoridades mexicanas observando principalmente las disposiciones establecidas en la OMC, así como las contenidas en la LCE y su Reglamento.

Antes de proseguir con el tema, es importante establecer o definir a qué se considera *dumping*, para así dimensionar su importancia y naturaleza dentro del contexto del productor mexicano. ***Dumping*** de una forma coloquial, es la exportación de una mercancía a un precio menor a como se vende en el

mercado doméstico del país de origen o exportador. De igual manera, el *dumping* también puede ocurrir si el productor del país que exporta la vende a un precio menor a su costo de producción. De ahí que la LCE la defina como la práctica de "discriminación de precios", es decir, un productor- exportador de determinado país está diferenciando precios de una mercancía que destina a sus clientes en su propio territorio con respecto a clientes ubicados en otro país a los cuales vende a un precio más bajo la mercancía similar. Así mismo, las subvenciones o subsidios son ayudas o contribuciones otorgadas por los gobiernos específicamente a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción en el país exportador.

Las prácticas de *dumping* y de subvenciones han sido de las más usuales dentro del comercio internacional, de ahí que hayan sido de los primeros temas que se regularon desde que se creó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) en 1947 y que posteriormente se transformó en la actual Organización Mundial del Comercio (OMC) a partir de 1995. En 1986, como parte de una nueva estrategia de apertura comercial, México firmó su adhesión al GATT con lo que adquirió beneficios y compromisos con respecto a los países miembros de este organismo, entre ellos se comprometió a observar "algunos códigos de conducta del acuerdo general, en especial los de licencias de importación, *antidumping*, normas y valoración de aduanas."[4]

Como parte del proceso de apertura comercial, y a fin de dotar de un cuerpo legal más robusto a la incipiente actividad de comercio exterior de México, el 27 de julio de 1993 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la LCE y posteriormente, el 30 de diciembre de ese mismo año, su Reglamento, en los que se regula de una manera relevante el tema de las prácticas desleales de comercio internacional. De esta manera y conforme al artículo 28 de la Ley de Comercio Exterior:

"Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares en los términos del artículo 39 de esta Ley. Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional estarán obligadas al pago de una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta Ley."

La anterior definición de la LCE, tiene varias condicionantes para tipificar la importación de una mercancía como práctica desleal:

- Que sea mercancía o un producto físico. Esto excluye el comercio de servicios.
- Que se haya efectuado a un precio inferior a como usualmente se vende en su país de origen; o bien, cuyo precio esté afectado o distorsionado por la ayuda prestada por el gobierno al productor-exportador de ese país (mercancía subvencionada).
- Que la mercancía importada sea idéntica o similar a la que se produce en el país en todos sus aspectos y que sirva para los mismos fines y usos.
- Que la importación en las condiciones antes descritas haya dañado (económicamente, comercialmente o financieramente) a una rama de producción nacional que elabora la mercancía similar a la importada.

Como se puede apreciar de la definición del artículo 28 de la LCE, debe existir necesariamente una relación causal entre las importaciones efectuadas en condiciones de *dumping* o subvencionadas con el daño sufrido por el productor o conjunto de productores que forman parte de la producción nacional de la mercancía idéntica o similar a la importada.[5]

En los últimos años es creciente el número de productores que se han visto afectados o dañados por el aumento de importaciones a precios sensiblemente inferiores respecto a los precios imperantes en el mercado nacional, particularmente son notorios los casos de mercancías de origen chino.

El daño causado por estas importaciones se ha manifestado principalmente en la disminución en el volumen de producción y ventas, contención o

reducción precios, ampliación de plazos de crédito con el consecuente retardo en el flujo de efectivo, pérdida de participación de mercado, aumento de inventarios, y en casos más críticos, reducción de la plantilla laboral. Al final, estos efectos, entre otros, repercuten negativamente en la salud financiera de los productores nacionales llegándose a presentar disminuciones o pérdidas en los márgenes operativos y netos de las empresas. En el caso extremo se ha llegado a la quiebra o cierre de empresas.

Ante situaciones de prácticas desleales de comercio internacional, el productor mexicano puede recurrir a solicitar el inicio de una investigación por *dumping* o subsidios ante la autoridad mexicana, a fin de que se impongan las cuotas *antidumping* o compensatorias correspondientes, que contrarresten los efectos nocivos generados por las importaciones en condiciones desleales. En México corresponde a la Secretaría de Economía llevar a cabo investigaciones contra prácticas desleales de comercio internacional a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI)[6]. Esta unidad del gobierno federal es la encargada y responsable directa de realizar estas investigaciones, previa solicitud del productor o productores nacionales, y en su caso, mediante publicación en el DOF, establecer las cuotas preliminares o definitivas correspondientes.

Una investigación por prácticas desleales de comercio internacional es un proceso *cuasi* judicial largo y exhaustivo en donde la UPCI, con base en la legislación aplicable[7], valora las pruebas y argumentaciones de las partes interesadas, principalmente: la producción nacional, los importadores, los productores-exportadores y los gobiernos o representaciones diplomáticas de los países de origen de la mercancía bajo investigación.

Este proceso comienza con la solicitud que la producción nacional presenta ante la UPCI para el inicio de una investigación. A los veinticinco días hábiles posteriores se publicará en el DOF el inicio de la investigación si la autoridad considera que existen elementos que justifiquen la existencia de las prácticas desleales; es decir, importaciones en condiciones de *dumping* o subsidiadas y la relación causal con el daño causado por éstas al productor nacional. Regularmente, a los seis meses de iniciada la investigación, la autoridad publicará en el DOF mediante Resolución Preliminar la aplicación de cuotas *antidumping* o compensatorias y sus respectivos montos para las importaciones objeto de investigación, si es el caso, o bien no determinar cuotas provisionales pero continuar con la investigación, o bien dar por terminada la investigación sin aplicar cuotas.

En caso de proseguir la investigación, aproximadamente a los seis meses posteriores a la publicación de la Resolución Preliminar, la autoridad mexicana publicará en el DOF la Resolución Final dictaminando según el caso, la ratificación, modificación o eliminación de las cuotas provisionales. En caso de ratificación o modificación de las cuotas, éstas tendrán un carácter definitivo por un periodo de cinco años. Como puede verse, una investigación por prácticas desleales es un proceso que dura aproximadamente un año calendario.

Investigaciones por prácticas desleales de comercio internacional en México

Como ya se comentó, el proceso de apertura comercial de México iniciado en los años ochenta y el consecuente ingreso de México al GATT derivó en la adecuación del marco legal existente a fin de regular los actos de comercio exterior del país. Como resultado, el 13 de enero de 1986 se publicó en el DOF la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, en donde "se estipulaba (sic) por primera vez en México, mediante un procedimiento administrativo, la posibilidad de imponer cuotas compensatorias a las importaciones de mercancías en condiciones desleales."[8]

Con el ingreso de México al GATT en 1986 se suscribieron diversos códigos de conducta, entre ellos el Código Antidumping y el Código sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, que regulaban la aplicación de los derechos *antidumping* y compensatorios.

El 25 de noviembre de 1986 se publicó el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Interna-

cional, en el que se establecieron las disposiciones y procedimientos para el trámite y resolución de las investigaciones en materia de prácticas desleales. En 1991 se creó la Dirección General de Prácticas Comerciales Internacionales, que se convirtió en la actual Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) en 1993.

En 1986 se presentó la primera solicitud de investigación *antidumping* en contra de las importaciones de sosa caustica originarias de Estados Unidos, y en enero de 1987 se publicó la primera resolución en la materia.[9] En julio de 1993 se publicó la Ley de Comercio Exterior y el 30 de diciembre de ese mismo año su Reglamento.

Desde la creación de la Dirección de Cuotas Compensatorias, primera unidad administrativa del gobierno federal encargada de las investigaciones contra prácticas desleales (1986) hasta la actual UPCI (desde 1993) se han iniciado un total de 328 investigaciones por prácticas desleales, de las cuales 301 han sido por *dumping* (92%), 23 por subvenciones (7%) y 4 para la imposición de medidas de salvaguardas (1%).[10] El 41% de las investigaciones efectuadas corresponde al sector de metales básicos (productos de acero mayoritariamente); 25% por ciento el sector químico y de derivados del petróleo; y 34% repartido en otros sectores como textiles, manufacturas, agropecuario, entre otros.

En este lapso se han investigado mercancías procedentes de 51 países en los que destacan Estados Unidos (25%) y China (22%). En los últimos 30 años se han aplicado 183 medidas compensatorias definitivas; de las cuales 170 han sido por prácticas de *dumping* (93%), 12 por subvenciones y una medida de salvaguarda.

Las medidas han abarcado 109 productos originarios de 28 países, destacando China con el 29% de las medidas y EUA con el 23%.

Los sectores que han gozado de más protección por las medidas impuestas son los de “metales básicos y sus manufacturas (acero)” (47%) y el de “Químicos y derivados del petróleo” con el 23%.

Cabe señalar que por su carácter estratégico en la economía de los países, a nivel mundial estos dos sectores o industrias son los que tienen mayor participación en medidas *antidumping* impuestas a nivel global de acuerdo a las estadísticas de la OMC.[11]

De acuerdo al último reporte de la UPCI, al 15 de diciembre de 2016 se encontraban vigentes 68 cuotas, de las cuales 65 son *antidumping* y 3 son compensatorias por subvenciones.

Las cuotas abarcan 44 productos originarios de 18 países, donde destaca China con el 44% de las medidas aplicadas, seguida de Estados Unidos que participa con el 12%, la India con el 7% y Rusia y Ucrania con el 6%, respectivamente.[12] Como ya se comentó, la industria del acero y la química son de las ramas de producción que más han sido objeto de prácticas desleales debido a que sus productos son insumos básicos para otras industrias de impacto multiplicador en la economía como lo son: la construcción, la industria manufacturera, la industria petrolera y la automotriz, entre otras.

CUOTAS COMPENSATORIAS DEFINITIVAS IMPUESTAS POR SECTOR
(1987 - 15 de diciembre de 2016)

Sector	No. de cuotas impuestas
Industrias metálicas básicas y sus manufacturas	86
Químicos, derivados del petróleo, productos del caucho y plásticos	43
Otras industrias manufactureras	13
Agropecuario, silvicultura y pesca	12
Productos metálicos, maquinaria y equipo	10
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	8
Transporte	4
Productos obtenidos a base de fibras	3
Alimentos, bebidas y tabaco	3
Productos de minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón	1
TOTAL	183

Fuente: Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.

Cuotas compensatorias vigentes al 15 de diciembre de 2016

	Acero	Química	Prods. Met. Maq y Equipo	Papel	Alim y Bebidas	Textiles	Agro	Otras	Suma
China	18	2	3		1	1		5	**30**
EUA	2	5					1		**8**
India	2	3							**5**
Rusia	4								**4**
Ucrania	4								**4**
Brasil	1			1					**2**
Corea	1					1			**2**
Reino Unido	1		1						**2**
España	2								**2**
Rumania	1								**1**
Francia	1								**1**
Japón	1								**1**
Kazajstán	1								**1**
Chile					1				**1**
Alemania	1								**1**
Portugal	1								**1**
Argentina							1		**1**
Taiwán	1								**1**
Suma	**42**	**10**	**4**	**1**	**2**	**2**	**2**	**5**	**68**

Fuente: elaboración propia con datos de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales

La industria del acero cuenta a la fecha con 42 medidas o cuotas que representan el 62% del total de medidas vigentes, en tanto que para la industria química existen 10 medidas equivalentes al 15%.[13]

China se ha convertido en el país que ha sido objeto de más investigaciones por prácticas desleales en el mundo debido a su alta orientación exportadora que ha sido promovida y apoyada por el gobierno chino, quien participa en los principales sectores estratégicos de su economía, ya sea como propietario de empresas manufactureras o como importante fuente de financiamiento.

La estructura económica china y su funcionamiento todavía está determinada y dirigida, directa o indirectamente, por el estado, lo que genera distorsiones en la formación de precios, lo cual es contrario a los principios de funcionamiento de una economía de mercado donde los precios y costos de las mercancías se determinan por la oferta y la demanda.

Desde 1995 y hasta el primer semestre de 2016 ,China ha acumulado 840 medidas *antidumping* por parte de diversos países, ocupando el primer sitio como país más sancionado a nivel mundial. Este número de medidas equivale al 25% de las aplicadas a nivel mundial. Le siguen Corea del Sur con 229, Taiwán con 187 y Estados Unidos con 175.[14]

El proceso de apertura comercial en México y la globalización de la economía y el comercio internacional ha ocasionado que los productores mexicanos se enfrenten a una creciente competencia internacional lo que ha estimulado la adopción de estrategias y métodos para mejorar su competitividad en el propio mercado mexicano.

Sin embargo, esta competencia en ocasiones se ha dado en condiciones desleales que dañan los esfuerzos y las inversiones de los productores. En la coyuntura actual que vive México ante una

eventual modificación o restructuración del TLCAN, en donde Estados Unidos es el principal socio comercial, será imperante aumentar la diversificación del comercio exterior hacia otras regiones donde se ubican importantes economías emergentes, como podría ser Asía y los países del Sudeste Asiático, que se caracterizan por un rápido crecimiento económico. Así mismo, aumentar la actividad comercial con los países con los que ya se tienen Tratados de Libre Comercio. Esto ampliará las oportunidades para el productor mexicano, pero también los riesgos de enfrentar competencia desleal en ciertas importaciones que se lleguen a efectuar.

Ante esta situación, es importante para el productor nacional que conozca y haga uso del Sistema contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional de México a fin de que opere en condiciones de sana competencia que le permitan proteger sus inversiones y el empleo.

Notas:

1. La pena corporal, es la privación legítima de la libertad.

2. Agradezco los valiosos comentarios y observaciones del Lic. Miguel Ángel Velázquez Elizarrarás, experto consultor en las áreas de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y de Derecho Económico; y Profesor en la Facultad de Derecho de la UNAM. El mismo Lic. Velázquez comenta: "Todo ilícito es una práctica desleal, pero no toda práctica desleal es un ilícito".

3. El nombre oficial de este ordenamiento es Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

4. "México se convierte en miembro efectivo del GATT", El País 26 de julio de 1986.

5. Conforme a los artículos 40 de la LCE se considerará como rama de producción nacional al productor o grupo de productores "cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total". Con base al artículo 60 del Reglamento de la LCE, los solicitantes de una investigación deberán probar que representan cuando menos al 25 por ciento de la producción nacional para que esta pueda ser iniciada. No obstante en la práctica administrativa la Autoridad Investigadora requiere que en el desarrollo de la investigación la solicitud sea promovida o apoyada por productores que representen al menos el 50% de la producción nacional de la mercancía idéntica o similar a la importada porque el análisis de daño debe comprender la mayor parte de los productores nacionales.

6. Para mayor información sobre la UPCI y la defensa contra las prácticas de comercio internacional en México, consultar: http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/industria-y-comercio-unidad-de-practicas-comerciales-internacionales-upci

7. La legislación aplicable es fundamentalmente la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, así como lo estipulado en el Acuerdo *Antidumping* y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

8. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, Secretaría de Economía. "El Sistema Mexicano de Remedios Comerciales", Noticias de la UPCIpedia, Boletín informativo No.7, 15 de marzo de 2011. En http://www.boletinupci.economia.gob.mx/swb/work/models/upci/Resource/20/documentos/2011/BoletinUPCIpedia_07.pdf, pag.2.

9. Ibid

10 Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), sección de estadísticas. http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/industria-y-comercio-unidad-de-practicas-comerciales-internacionales-upci. Fecha de consulta: 26 de enero de 2017.

11. Actualmente China y otros países emergentes han incrementado su capacidad de producción de acero generando una sobreoferta que se destina al mercado internacional. Esta situación ha motivado que el número de investigaciones *antidumping* en el sector del acero se incremente a nivel mundial. "Las preocupaciones relativas al acero siguen dominando los debates sobre las medidas antidumping en la OMC". Comité de Prácticas Antidumping de la OMC, 27 de octubre de 2016. [Fecha de consulta: 31 de enero de 2017] Disponible en https://www.wto.org/spanish/news_s/news16_s/anti_01nov16_s.htm

12. UPCI. Op cit

13. En el sitio de Internet de la UPCI se puede encontrar el detalle de los productos que actualmente están sujetos a cuotas *antidumping*. http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/industria-y-comercio-unidad-de-practicas-comerciales-internacionales-upci

14. OMC, Temas comerciales, Antidumping, Estadísticas sobre antidumping, "Anti-dumping Measures: By Exporter 01/01/1995 - 30/06/2016" en https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_s.htm. [Fecha de consulta: 31 de enero de 2017].

Mtro. Francisco Javier Vargas
Catedrático en la Maestría en Negocios Internacionales
Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
fvargas@gan.com.mx
franciscovargas03@hotmail.com

Yoliztli Artesanal

Rosario Higuera Torres

Fotos: Ruffo López Chávez

Incluyente y multicultural, en esta empresa se fomenta la colaboración con calidad y pasión, generando innovación y mejora continua en diseños, producción y comercialización de joyería creativa sustentable.

Desde tiempos remotos, la joyería ha sido símbolo de prestigio. Así como los grandes emperadores y reyes se ataviaban con estos accesorios, en la actualidad, la joyería nos acompaña en la cotidianidad. Siempre estaremos rodeados de estos hermosos objetos que evidencian gustos, poder adquisitivo y claro, nuestro estilo personal.

La creación y comercialización de piezas de joyería va más allá de la elección de piedras, precios o colores. Quienes emprenden en este sector, encuentran la oportunidad de mostrar su imaginación y capacidad creativa, lo que hace que cada diseño sea único. Por supuesto, existe joyería comercial, pero pocos realzan y expresan equilibrio entre sus diseños y el medio ambiente, como lo hace Diana Eliza López del Águila a través de **Yoliztli Artesanal**.

Yoliztli Artesanal, incluyente y multicultural, fomenta el potencial de humanos creativos que colaboran con calidad y pasión generando innovación y mejora continua en diseños, producción y comercialización de joyería creativa sustentable.

Sus valores: pasión, respeto, equidad, integridad,
innovación, capital humano y mejora continua.

¿Cómo nació este proyecto?

Nace como una opción de vida. Fue mi fuerza, voluntad y un grito desesperado por salir adelante. La idea surge durante una fuerte depresión ante el duelo de un ser amado.

El concepto no era claro, pero tomo forma y sentido cuando me encontré de frente con las piedras naturales, fue como descubrir el cofre del tesoro repleto de colores, texturas e infinitas posibilidades para combinar, transformar y crear. Representaba un mundo nuevo, ajeno a mi experiencia laboral y formación académica.

Ese día comenzó mi empresa contando con mi tarjeta de crédito y un montón de material, llegando a casa comencé a improvisar un pequeño taller con una mesa, silla y lámpara, algunas herramientas recién adquiridas y la aventura inicio. Mi familia fue un motor fundamental. Mis hermanas eran las principales y únicas compradoras, posteriormente promotoras y vendedoras. Mi padre, una fuerza inagotable de amor incondicional y mi hermano, en acompañamiento.

Con el tiempo regresé a colaborar con otras empresas, sin embargo, desde que inicié el proyecto, nunca he dejado de crear, aunque han existido periodos de mayor avance que otros.

En el transcurrir de los años, planteamos la necesidad de formalizar la idea con el objetivo de expandir nuestra empresa y llevar las creaciones a más lugares.

Fue así que me acerqué a diferentes instituciones, como Cenapyme en la Facultad de Contaduría y Administración. Ahí realicé un plan de negocio que resultó ser más que un documento, ya que me permitió ver y reconocer a detalle áreas de oportunidad y fortalezas.

Confirmamos que aun con competencia, la empresa era viable siempre y cuando estableciéramos diferenciales en el producto y servicio; así mismo

reconocimos la necesidad de un nombre y logo que representara la esencia, el sentido y el futuro de nuestra empresa.También, con el apoyo de otras instituciones como *Proempleo* y *México Emprende*, afianzamos las bases teóricas para una empresa de largo plazo. Es en esta etapa que surge el nombre de la empresa. Es resultado de una lluvia de ideas con amigos, colegas y familia, pero en particular de mi esposo quién encontró la palabra mágica: ***Yoliztli.***

Yoliztli es una bellísima palabra náhuatl que nos habla de la esencia del movimiento, de la vida misma. Ya con nombre, desarrollamos el logo, que logró captar el sentido y la esencia de la empresa. Así, sumo el triskel a nuestro logo cambiándolo por la "Y". El triskel es un símbolo celta que representa equilibrio, perfección, aprendizaje; el pasado, presente y futuro; evolución y crecimiento, además de tener connotación de sanación.

De esta forma, nace el nombre y logo que nos habla en su conjunto de una evolución constante que involucra nuestros sentidos, conciencia, razón, rebasando nuestros límites, viviendo en constante movimiento con las infinitas posibilidades que brinda nuestro entorno y la vida.

¿Han enfrentado dificultades para emprender?

Yo los llamaría retos a superar y sí, se han presentado muchos. Para empezar, cómo distribuir nuestro producto y recibir retribución económica. Estandarizar precios. La necesidad llegó después de tomar diversos cursos.

Me percaté de que, para llegar a un producto o servicio determinado, existen diversas variables que generan un costo, por ejemplo: instalación, luz, agua, tecnología, herramientas, materia prima, tiempo; entre otros, y que no necesariamente los estaba reflejando en el precio de venta.

La capacitación, también ha jugado un pro y un contra, puesto que aún teniendo formación académica sólida, la parte técnica ha sido un aprendizaje continuo y en este tenor, han surgido otros retos.

Por ejemplo, la calidad. Esto exige una búsqueda constante de materiales adecuados que no siempre han sido lo que prometían, costándonos fracasos dolorosos y situaciones complicadas de afrontar.

Pero todo fracaso es una oportunidad de virar y encontrar nuevas posibilidades.

¿Qué ofrece Yoliztli Artesanal?

Vendemos sueños y acompañamos estilos de vida a través de joyería orgánica y mineral, creada con el objetivo de establecer una conexión natural entre el usuario y la pieza.

¿Qué papel juega le tecnología en esta empresa?

La tecnología es una importante aliada. Las redes sociales, en particular Facebook, nos han permitido establecer mayor contacto con nuestros clientes.

Es por este medio damos a conocer creaciones, eventos y también han surgido invitaciones y alianzas.

¿Cuáles son sus planes de crecimiento?

Buscamos fortalecer alianza con empresas y organismos para incrementar nuestra cartera de clientes por medio de venta directa en empresa, así como tener presencia en foros y exposiciones. Nuestro objetivo a mediano plazo, es contar con una tienda itinerante que ofrezca el concepto transmitiendo el amor y respeto a la naturaleza, innovando en materiales y propuestas.

¿Cuáles son sus fortalezas?

Nuestra tenacidad. Agotamos todas las posibilidades hasta lograr el objetivo fijado o en su defecto, constatamos la no viabilidad y buscamos alternativas. Por supuesto, también es importante nuestra creatividad. La creatividad es la fuente inagotable, es el infinito de vivir.

Adicionalmente, tenemos empatía con nuestros clientes, investigando más sobre sus motivaciones y deseos hasta brindarles total satisfacción. Esto nos lleva a otra fortaleza: ofrecemos precios justos, procuramos una relación ganar - ganar entre la empresa y el cliente, con un precio que nos permite ser sostenible y financieramente sanos como empresa manteniendo equilibrio entre precio y calidad.

Sin duda, la fortaleza de nuestros productos es la pasión con la que los elaboramos, el esmero y cuidado en todos los detalles que involucran su creación; pero un plus es la garantía de satisfacción total, misma que nos ha permitido mejorar nuestros productos y procesos.

¿Qué consejos le pueden dar a nuevos emprendedores?

Considero que cuando emprendes, es muy probable que te encuentres muchas piedras y voces que te hagan dudar de tu idea. Pero, si persigues tu sueño con pasión y capitalizas los tropiezos, abrazando con humildad los logros y visualizando con agresividad los retos, sin duda alguna, puedes convertir tu sueño en una gran empresa.

7 consejos de Yoliztli Artesanal

1. Mantente en movimiento. ¡Evoluciona! ¡Aprende! ¡Capacítate!

2. Caer no es derrota, sólo aprendizaje

3. Sé tu principal promotor e inquisidor

4. Crea alianzas y cadenas productivas

5. Capitaliza tu conocimiento y transmítelo

6. Da seguimiento, calendariza y prioriza actividades.

7. El empaque sí importa: la presentación de tu producto o servicio puede hacer la diferencia.

Yoliztli Artesanal

Yoliztli Artesanal

Yoliztli_artesanal

Punto de venta: *Tienda Tigridia*
Interior del Jardín Botánico
Instituto de Biología
UNAM, C.U.

Mtra. Rosario Higuera Torres
Catedrática en la Maestría en Negocios Internacionales
Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
rhiguera@fca.unam.mx

Fotos: Ruffo López Chávez

Mitos y realidades del financiamiento bursátil

Verónica Cordero Domínguez

La Bolsa Mexicana de Valores cuenta con un área especializada que se enfoca en acompañar, de forma gratuita y confidencial, a las empresas interesadas en explorar esta opción de financiamiento.

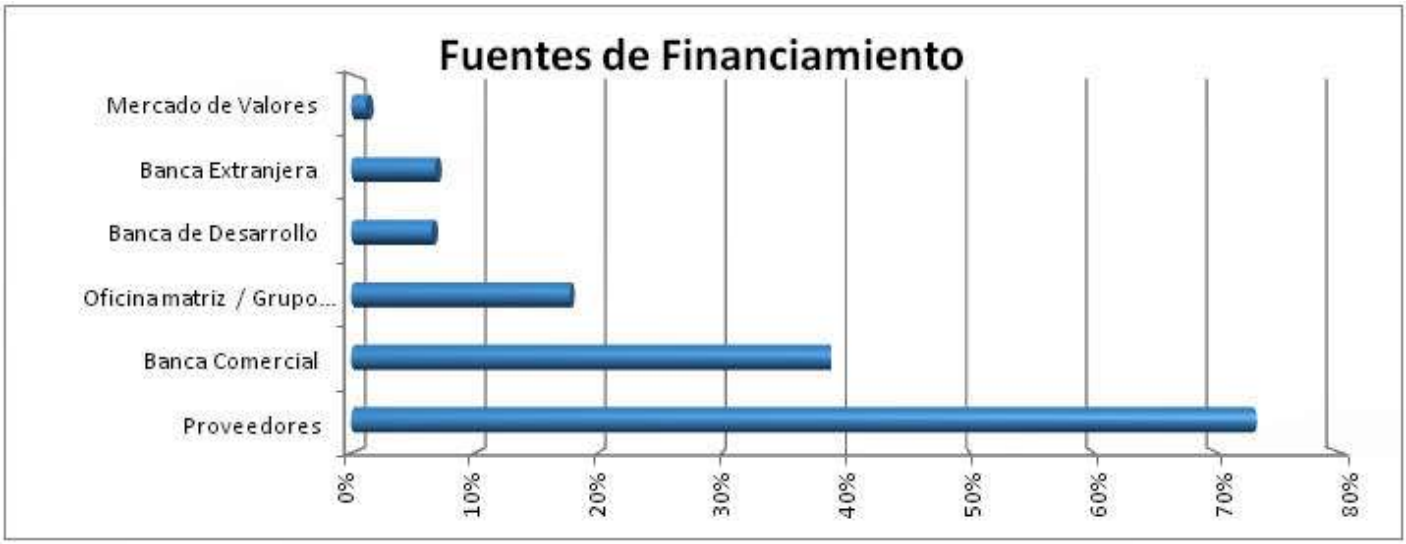
En la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) estamos convencidos de que, proporcionando la información adecuada, la empresas pueden ampliar su abanico de opciones de financiamiento. Cuando hablamos de financiamiento para empresas, es muy probable que logremos atraer la atención de más de un empresario.

Sin embargo, no todos los empresarios de nuestro país saben que el mercado de valores puede ser una alternativa viable para la mediana empresa en México.

En este sentido, la BMV cuenta con un área especializada que se enfoca en acompañar de forma gratuita y confidencial a las empresas interesadas en explorar esta opción de financiamiento y proporcionarles la información necesaria para tomar la decisión.

Opciones de financiamiento para las empresas

De acuerdo con estadísticas del INEGI[1] en México hay 5,032,503 negocios activos, de los cuales 4,048,543 son micro, pequeñas y medianas empresas[2]. Por el otro lado, cifras de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)[3] muestran que la principal fuente de financiamiento del sector privado al cierre del segundo trimestre del 2016 fue el crédito de la banca múltiple, que representó 17.2% del PIB, seguido por el crédito otorgado por otros intermediarios (regulados, no regulados y entidades de fomento), equivalente al 9.1% del PIB. Pero en términos del financiamiento bursátil, los datos de Banxico[4], lo muestran como la última fuente de financiamiento a la que recurren las empresas del país:



Gráfica 1. Fuentes de financiamiento. (Elaboración propia)

¿Por qué ocurre esto?

Creemos que el empresariado mexicano tiene diversas opiniones respecto a la Bolsa, que están arraigadas en su ideología y que se toman como verdaderas, lo que les impide acercarse al mercado a explorar las opciones que existen. Algunas de estas ideas que nosotros llamamos paradigmas son:

- Identifican a la Bolsa únicamente para **listar acciones**.
- Piensan que **sólo las grandes empresas** pueden obtener acceso a financiamiento.
- Dan por hecho que hay que cumplir con **muchos requisitos**.
- Consideran que listarse en Bolsa es **muy costoso**.
- Tienen miedo de **perder el control del negocio**.

El mercado de valores es considerado por la población en general como un sector de élite, donde sólo se manejan operaciones multimillonarias y en el cual es prácticamente imposible participar a menos de que seas un experto, tengas miles de millones de pesos o bien contactos que te permitan obtener información que de otra forma no sería posible; nada más alejado de la realidad. El mercado de valores es mucho más simple que eso y la situación real pinta un panorama mucho más alentador.

Acciones, deuda y algo más

Es muy común que las personas se refieran a la Bolsa en términos de las grandes empresas, el movimiento del precio de sus acciones e incluso del movimiento en el índice representativo del que hablan en las noticias, sin embargo, si conocemos las cifras, nos damos cuenta de que en México las ac-

ciones son sólo una pequeña proporción de la actividad de financiamiento que se da en el mercado mexicano.

Al cierre del 2016, se financiaron $526 mil millones de pesos a través de la BMV, de los cuales el 88% correspondió a financiamiento a través de deuda de corto y largo plazo, 7% a financiamiento mediante nuevas colocaciones accionarias o colocaciones subsecuentes y el resto a través de otros instrumentos como las FIBRAS y los CKD's; pero en general, la conclusión es que el mercado mexicano es experto en financiar a las empresas a través de la deuda y lo hace en su mayoría.

Es muy importante para la BMV que los empresarios sepan que a través del mercado también se pueden obtener créditos a corto, mediano y largo plazo, cuyo funcionamiento es similar al de los créditos bancarios: la empresa solicita la autorización de la CNBV para listar deuda en la BMV, dicha autorización se hará a través de un programa de listado que será su *límite de crédito* y podrá conseguir recursos del mercado pagando una tasa de interés.

Oportunidad para medianas empresas

Si bien las empresas más conocidas que cotizan en la Bolsa son las de gran tamaño, hay casos de empresas que participan en el mercado y que son considerados medianos con un potencial de crecimiento importante, y es que generalmente los empresarios piensan que necesitan vender miles de millones de pesos para poder acercarse al mercado, y en realidad hay casos de empresas que empiezan colocando montos de entre $20 y $50 millones de pesos en deuda corto plazo y con el paso del tiempo ajustan sus necesidades de financiamiento a las condiciones que pueden encontrar en el mercado, hasta el momento de convertirse en jugadores principales de su sector.

Ingresar no es costoso ni difícil

Los requisitos de listado y mantenimiento están regulados por la Ley del Mercado de Valores (LMV), la Circular Única de Emisora de la CNBV y el Reglamento interior de la BMV y son diferentes dependiendo si la empresa emite acciones o deuda, pero en forma general se compone de la siguiente información:

Listado

- **Calificación,** que otorga una opinión respecto a la calidad crediticia de la empresa (Sólo aplica en colocaciones de deuda).

- **Información corporativa,** como actas constitutivas y poderes.

- **Información financiera,** auditada basada en principios contables internacionales. (Excepto instituciones financieras)

- **Prospecto de colocación,** documento que explica el modelo de negocio. Se establece el monto de inversión a largo plazo, el proyecto que se busca realizar, etc. (Sólo aplica en largo plazo).

- **Opinión favorable** de la Bolsa Mexicana de Valores.

- **Oficio de autorización** de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

- **Título,** que debe depositarse en Instituto de Depósito de Valores (Indeval).

- **Aviso de oferta pública,** realizado por el intermediario colocador.

Mantenimiento

- **Reporte Anual**, que resulta una actualización del prospecto de colocación.

- **Información trimestral,** misma que deberá ser entregada 20 días hábiles después del cierre del trimestre.

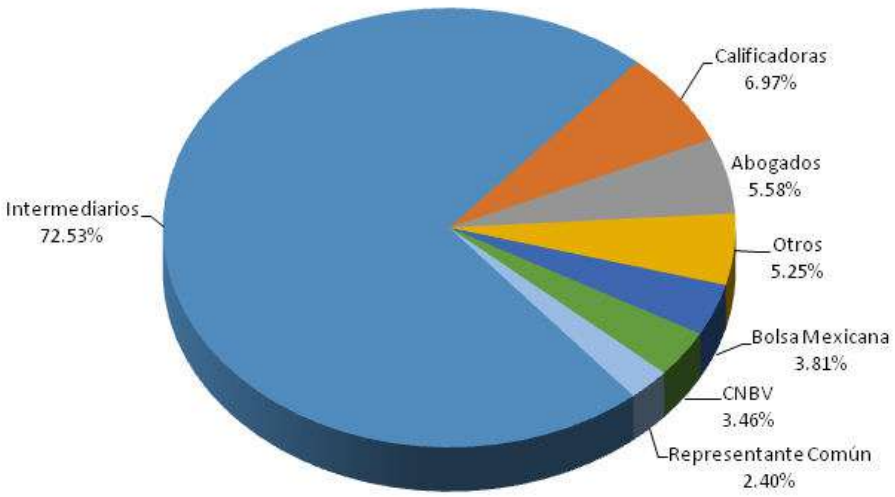
- **Eventos relevantes, noticias** que puedan influir o modificar el valor cotizado en el mercado.

- **Informes** del presidente del **Consejo de Administración** y del Comisario.

- **Estados Financieros Anuales** Dictaminados.

- Nivel de adhesión al **Código de Mejores Prácticas Corporativas** (CMPC) del Consejo Coordinador Empresarial (CCE).

Cuando un empresario está buscando obtener financiamiento de cualquier fuente, la entrega de información y transparencia con la que se maneje, serán clave en la obtención de recursos y el costo que éstos tengan para la organización, por lo que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ha trabajado continuamente en mantener los requisitos de entrega de información con estándares internacionales y pensando en lo mínimo indispensable que brindará certidumbre a los inversionistas, garantizando transparencia y una administración responsable de su financiamiento.



Gráfica 2. Porcentaje de contribución por participante al costo total de colocación. (Elaboración propia)

Por el otro lado, en temas de costos, de acuerdo a la información publicada en los prospectos de información de colocaciones de deuda del 2015 y 2016[5], el costo total promedio de una colocación de deuda de largo plazo es de **1.5% sobre el monto emitido**, con un promedio de **cinco años por colocación,** por lo tanto el costo de estructuración promedio anual es de **0.3% sobre el monto emitido**.

Es importante considerar que el costo por colocación es adicional a la tasa que se paga al inversionista por los recursos invertidos, sin embargo, parte de estos costos de colocación se vuelven costos hundidos para futuras colocaciones, por lo tanto habrá que considerar no sólo el costo en el corto plazo sino analizarlo con una visión a largo plazo.

El papel de la Bolsa Mexicana de Valores

La BMV tiene como objetivo el desarrollo del mercado de valores y busca que las empresas obtengan las mejores condiciones de financiamiento para su expansión y competitividad a través del acompañamiento 100% confidencial y gratuito en el proceso de listado. El área de Promoción de Emisoras genera un acercamiento con las empresas dispuestas a trabajar en el proceso de listado y que tienen la necesidad de apoyarse en expertos del mercado de valores. Como referencia, en los últimos años algunas de las nuevas empresas que han llegado al Mercado de Valores a través de deuda, son resultado del esfuerzo de estas actividades.

El mercado de valores puede ser una opción para ti. Si estás buscando alternativas de financiamiento y tu empresa cuenta con:

- Mínimo 3 años de operación
- Ventas mayores a 200 mdp anuales *
- Principios de Gobierno Corporativo*
- Información Financiera Auditada*

** Recomendadas más no indispensables.*

¡Acércate a nosotros!

NOTAS

1. N/D. Directorio de empresas y establecimientos. En *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE)*. Disponible en: http://www.beta.inegi.org.mx/temas/directorio/ (2017, 17 febrero, 12:23 pm)
2. N/D. Boletín de prensa núm. 285/16. En *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Disponible en: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf (2017, 17 febrero, 12:29 pm)
3. N/D. Ahorro Financiero y Financiamiento en México. En *El portal único del gobierno*. Disponible en: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/176154/Ahorro_Financiero_y_Financiamiento_en_M_xico_Jun_2016.pdf (2017, 17 febrero, 12:37 pm)
4. N/D. Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el trimestre julio – septiembre del 2016. En *Banco de México*. Disponible en: http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/financiamiento-empresas/%7B8E75043D-CFA6-180F-2958-6E57DEB7E52A%7D.pdf (2017, 17 febrero, 12:40 pm)
5. Prospectos de colocación: SOFOPLUS, S.A.P.I. DE C.V., S.O.F.O.M., E.R., 08 Octubre 2015 - GRUPO DINIZ, S.A.P.I. DE C.V., 23 Octubre 2015 - GRUPO VASCONIA S.A.B., 21 Diciembre 2015 - GRUPO GICSA, S.A.B. DE C.V., 10 Diciembre 2015 - GRUPO ELEKTRA, S.A.B. DE C.V., 07 Abril 2016 - FIBRA UNO, 14 Abril 2016 - GRUPO FAMSA, S.A.B. DE C.V., 10 Marzo 2016. Disponibles en: http://www.bmv.com.mx/es/Grupo_BMV

Mtra. Verónica Cordero Domínguez
Promoción de Emisoras de la
Bolsa Mexicana de Valores
promoción@grupobmv.com.mx

Pymes, ahorro e inversión

Mercedes Fajardo Ortiz

En las empresas, el ahorro es el excedente de un bien económico al final de un periodo y se genera, cuando los ingresos disponibles superan los gastos de la empresa. Este hábito permite reservar una parte de los ingresos para los "planes del futuro".

Hay una frase importante de Benjamín Franklin que ayuda a comprender y orientar la gestión empresarial de las pymes, "el camino hacia la riqueza depende fundamentalmente de dos palabras: trabajo y ahorro". Efectivamente, reconocer que las actividades empresariales diariamente se enfrentan a un importante número de riesgos, entre ellos, los de tipo financiero, como el riesgo de no contar con el efectivo necesario para cubrir sus gastos y obligaciones mensuales, afectando así, la concepción de sostenibilidad de la empresa en el corto y largo plazo. Todo ello justifica ampliamente la necesidad de entender los conceptos básicos del ahorro y la inversión en las pequeñas empresas, especialmente, el manejo de la herramienta más sencilla y poderosa que nos permite controlar el efectivo y su actividad financiera: el flujo de caja.

El ahorro en las empresas

El ahorro es el excedente de un bien económico al final de un periodo y se genera, cuando los ingresos disponibles superan los gastos de la empresa. Este hábito permite reservar una parte de los ingresos para los "planes del futuro". Es acertado el refrán al decir "Cuida los centavos que los pesos se cuidan solos". Para ello, el sistema financiero ha diseñado productos para diferentes tipos de ahorro, así como diferentes instrumentos financieros. que le permitan a las empresas, ahorrar e invertir al mismo tiempo.

Por otro lado, en la gestión empresarial es vital impregnar en la empresa, una cultura de ahorro en sus procesos de aprendizaje organizacional, que involucre a todos sus colaboradores.

Concientizarlos del uso limitado de los recursos disponibles, hace posible obtener mejoras en los procesos generando innovación, maximizando utilidades y mejorando la liquidez de la misma.

De igual manera, importantes logros en la cultura del ahorro permiten a la empresa, fortalecer las bases de una sana planeación financiera, que apoyen la estrategia empresarial y defina las futuras inversiones operativas generadas del ahorro actual. Para lograr las metas de ahorro propuestas por la empresa, vale la pena seguir los consejos de los empresarios exitosos:

- Concientizar a todos los trabajadores para llevar a cabo un plan de ahorro, en donde el gasto se haga inteligentemente y se evite el desperdicio. Esta "cultura del ahorro" debe ser un hábito que llegue hasta las familias. Así se garantiza para todos, la existencia de la empresa en el futuro.

- En empresas de más de 10 empleados, fomente y participe en la creación de un fondo de empleados que aporten desde la nómina, deducciones pactadas previamente, una cantidad de dinero (2% al 10% del salario mensual) y tenga como destino, hacer préstamos entre los empleados. Esto evita que la empresa realice anticipos de nómina en el futuro.

- Entrene a sus empleados para cumplir diferentes funciones en la empresa, esto le permite rotarlos y ayuda a controlar mejor las operaciones.

- Premie a los trabajadores que le aporten ideas nuevas para incrementar las ventas, disminuir los gastos, para mejorar los procesos y ser más eficiente. Establecer el "empleado del mes" eleva la autoestima de los trabajadores y su sentido de pertenencia.

- Contrate los servicios de contador, abogado y otras profesiones por honorarios, siempre tendrá acceso a consultar con ellos sus decisiones, sin tenerlos físicamente dentro de la empresa.

- Nunca compre muebles y equipos nuevos en los primeros 5 años de vida de las empresas; busque comprarlos de segunda mano en los clasificados y páginas de internet. Las empresas que renuevan sus muebles suelen venderlos baratos, igualmente las empresas que alquilan muebles y deciden renovar sus equipos.

- Aplique el concepto del reciclaje para la papelería y algunos suministros que se usan constantemente.

- No se deben hacer recortes en los "costos" que garanticen la calidad del producto o servicio, esto es percibido por el consumidor y puede perder el cliente; se hacen recortes en los gastos de apoyo que aportan poco valor al cliente; y nunca se debe recortar en actividades de mercadeo y de ventas porque éstas, nos ayudan a incrementar los ingresos.

- Compre sensores de movimiento y de luz para algunas áreas de poco movimiento en la empresa, como baños y bodegas; son económicos y ayuda a controlar el gasto de energía.

- Sea creativo con el uso de los espacios físicos, en algunos casos, se pueden compartir los servicios básicos con otros negocios, como los servicios de telefonía, de recepcionista, salas de juntas, cafetería, entre otros.

- Al momento de comprar, aproveche las ofertas de los grandes almacenes; aprenda a realizar sus compras por internet y aproveche sus ofertas, algunas son mejores que las de las tiendas.

Ahora es importante preguntarnos, ¿por qué es importante el ahorro en mi empresa?

Porque el ahorro nos permite fortalecernos para sortear las dificultades económicas, atender los imprevistos que nunca faltan, apoyar la estrategia empresarial y "llevar a cabo nuestros planes empresariales" sin necesidad de endeudarnos,

el ahorro programado es una gran alternativa para hacerlo, consulte con su asesor financiero.

El ahorro y el flujo de caja

Para lograr nuestras metas empresariales de ahorro e inversión es importante tener claro las entradas y las salidas de dinero, así mismo, las empresas deben controlar sus gastos para lograr las metas de ahorro propuestas en su plan estratégico, porque el ahorro, nos permite disponer de un "dinero especial" para realizar nuestras metas planeadas, fortalecernos en las épocas de bonanza y para enfrentar el futuro con seguridad. El buen manejo del flujo de caja disminuye el riesgo de liquidez del negocio.

El flujo de caja es la herramienta que nos permite:

- Identificar y controlar tanto las entradas como las salidas de dinero.
- Bien detalladas y organizadas, las entradas determinan la capacidad que tenemos de generar dinero del negocio.
- Conocer el detalle de salidas, nos permite definir el perfil de gasto que realmente tenemos.
- Identificar los pagos que hacemos por préstamos recibidos y sus intereses.

El flujo de caja cobra vital importancia cuando se proyecta, porque permite determinar las entradas y salidas de dinero que va a experimentar la persona o el negocio en un horizonte de tiempo mensual y anual. Esto se llama hacer la ***planeación financiera***, la cual nos reduce la incertidumbre y nos genera confianza en el futuro, evitando riesgos y sorpresas.

El flujo de caja se puede realizar de forma diaria, semanal, mensual o anual, para controlar y dejar evidencia de las cifras como base para realizar los presupuestos a los meses futuros. La forma de elaborarlo por pasos es la siguiente:

1. Se identifica el saldo inicial del día o del mes, en la sección A
2. Luego se relacionan todas las entradas de dinero del negocio + , luego todas las salidas - y se determina el saldo de la suma de entradas + y salidas – en la sección B
3. En el tercer paso se suman los valores A + B: A, el saldo inicial del día o del mes + B, la suma de entradas y salidas de dinero.
4. En la sección de INVERSIÓN y AHORRO, se relacionan en positivo, + los dineros recibidos por la venta de equipos o muebles que ya no se usan y después en negativo, - los valores pagados por la compra de equipos o muebles que se necesitan en el negocio. Se determina el saldo de la suma de entradas + y salidas – en la sección C
5. En el quinto paso se suman los valores A + B + C: A, el saldo inicial del día o del mes + B, la suma de entradas y salidas de dinero del negocio + C suma de entradas y salidas de dinero por INVERSIÓN Y AHORRO.

A continuación, un ejemplo:

Empresa ABC		
Flujo de caja		
Del 1 al 31 Enero de 2016		
A. Saldo inicial de efectivo		**30,000**
Mas y menos: entradas y salidas de dinero:		
Ventas de contado	+	250,000
Cobro a clientes	+	50,000
Pago a proveedores	-	-30,000
Pago salarios	-	-30,000
Compra papelería	-	-5,000
Pago arrendamiento	-	-50,000
Pago de servicios públicos		-20,000
Pago de préstamos e intereses		-60,000
B. SUMA ENTRADAS Y SALIDAS		**105,000**
A + B =Total efectivo disponible		**135,000**
Menos: INVERSIÓN y AHORRO		
Compra de equipos o muebles	-	-50,000
Venta de equipo usado	+	20,000
Ahorro programado especial	-	**-50,000**
C. SUMA INVERSIÓN Y AHORRO		**-80,000**
A+B+C SALDO FINAL EFECTIVO*		**55,000**

La inversión en las empresas

La meta principal del ahorro en las empresas, es la inversión.

Para ello, es importante definir antes, ¿qué tipo de inversión necesita mi empresa?

a) La inversión operativa corresponde al dinero que requiere la empresa para su operación o subsistencia normal y se caracteriza por:

- Tener liquidez o disponibilidad inmediata para pagar los gastos y deudas oportunamente
- Presentar muy bajo riesgo de pérdida porque es necesaria para la operación del día a día.
- La rentabilidad que percibe es baja pero segura
- Debe estar invertida de forma segura en instituciones financieras

b) La inversión para precaución, son dineros destinados a atender imprevistos, ya sea por causas de contingencia o por mala planeación y como la inversión operativa debe estar disponible en cualquier momento que se presente la emergencia, debe tener bajo riesgo y esto genera baja rentabilidad, así mismo, es mejor que esté invertida en instituciones financieras.

c) La inversión en bienes para la empresa que van a generar más ingresos en el futuro, como es el caso de una nueva máquina o equipo, la ampliación del local, el incremento de la compra de mercancías para la venta o la ampliación del plazo del crédito a sus clientes. Todo ello representa una inversión adicional en el negocio, que genera más rentabilidad y así mismo incrementa su riesgo.

d) La inversión especulativa que está caracterizada por dineros sobrantes, invertidos con un mayor riesgo y con rentabilidades más altas. Si se llegarán a perder estas inversiones, el futuro de la empresa no se verá afectado, pero si permiten maximizar los beneficios económicos de la empresa, como por ejemplo, las inversiones en acciones.

La planeación financiera que se realiza a través del flujo de caja actual y proyectado a futuro, mínimo mensual a 12 meses, es la base para destinar los dineros al ahorro necesario para realizar las inversiones adecuadas para la empresa. Es necesario que una persona experta asesore la empresa en el proceso de definir cuál es la inversión adecuada para la empresa, teniendo en cuenta la antigüedad, el tamaño, los objetivos y metas planteadas, entre otros.

Conclusiones

El ahorro que se genera como resultado de los excedentes de los ingresos menos los gastos debe convertirse en un hábito para atender los “planes actuales y del futuro” de la empresa.

A partir del aprendizaje organizacional que involucra a todos los colaboradores en el buen uso de los recursos económicos, se puede fortalecer una cultura de ahorro y eficiencia en sus procesos que generen innovación, maximizando las utilidades y optimizando la liquidez de la misma.

El flujo de caja es una herramienta que permite planear la liquidez de la empresa y facilita el logro de las metas empresariales de ahorro e inversión. Un buen manejo del flujo de caja disminuye el riesgo de liquidez del negocio, permite definir su perfil de gasto y controlar las fugas de dinero, optimizando la rentabilidad, permitiéndole financiar las estrategias de crecimiento.

Referencias:

- Diccionario de economía. Ahorro. En El economista. Disponible en http://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/ahorro (2017, 10 de febrero).
- Besley S. y E.F.Brigham, (2009). “Fundamentos de Administración Financiera”. 14a Edición. CENGAGE Learning, México.
- Gitman, L. (2009). “Principles of Managerial Finance”; 12a Edición, Pearson.
- Brigham, E. y Houston, J. (2006). “Fundamentos de Administración Financiera”. 10a Edición. Ediciones Paraninfo. México.
- Van Horne, J.C. (2005). “Fundamentos de Administración Financiera”. Pearson Publications Company.

Dra. Mercedes Fajardo Ortiz
Catedrático de la Universidad Icesi
Cali, Colombia
mfajardo@icesi.edu.co

Alternativas de inversión para mipymes

Guillermo Alvarado Vázquez
Arturo Morales Castro

Cuando las empresas tienen un excedente de recursos financieros en el corto plazo y para evitar que el dinero quede ocioso, es conveniente buscar alternativas de inversión de estos recursos. En este sentido, el mercado financiero ofrece diversas alternativas.

Es común que los proveedores de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) otorguen crédito de 30, 60, 90 días, o incluso un poco más para pagarles. Y, por tanto, es conveniente aprovechar este lapso de tiempo para generar intereses a favor en algún instrumento de inversión.

A menos que el proveedor otorgue un descuento por pronto pago y, en ese caso, calcular cuál tasa conviene más (costo de oportunidad), que permita ahorrar un porcentaje del pago o la que otorgue un rendimiento al invertir ese mismo monto de dinero.

Una de las alternativas más seguras es utilizar el mercado de deuda. Dentro de este mercado destaca el mercado de deuda gubernamental compuesto por instrumentos como Cetes, Udibonos, Bonos, Bondes, entre varios otros. Otra alternativa para invertir es utilizar Fondos de Inversión de Renta Fija, para generar rendimientos a corto plazo. Una alternativa más es invertir los recursos financieros en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) por medio de una acción que replique su comportamiento.

Antes de analizar las posibles alternativas de inversión es conveniente conocer las características actuales de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes).

México: mipymes y su participación en la economía

En México existen un total de cuatro millones 926 mil empresas (INEGI, 2015), de las cuales el 99.8% son mipymes. De las cuales el 56.5% son empresas comerciales, el 32.4% son empresas de servicios y el 11.1% son empresas industriales. (INEGI, 2016).
El empleo que proporcionan es: el 75.4% lo brinda la micro empresa, el 13.5% la pequeña empresa y el 11.1% la mediana empresa. Y por sector en su conjunto el 48.2% del empleo lo proporciona el sector comercio, el 32.9% el sector servicios y el 18.9% restante lo suministra el sector industrial. Dentro de los principales problemas que reportan las mipymes por las cuales no crecen y posteriormente pueden quebrar se encuentran: baja demanda de sus productos, exceso de trámites e impuestos altos, competencia de empresas informales, y en el aspecto financiero se consideran: a) falta de crédito y b) escasa participación en invertir productivamente sus excedentes de efectivo. (INEGI, 2016).
A continuación, se presenta el siguiente cuadro donde se clasifican a las micro, pequeñas y medianas empresas de acuerdo al número de trabajadores y al nivel de ventas anuales que tienen las unidades de negocio, así como su sector: industria, comercio o servicios (Ver cuadro 1).

Estratificación						
	Micro		Pequeña		Mediana	
Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de ventas netas anuales (millones)	Rango de número de trabajadores	Rango de ventas netas anuales (millones	Rango de número de trabajadores	Rango de ventas netas anuales (millones)
Industria	Hasta 10	Hasta 4	De 11 a 50	De 4.01 a 100	De 51 a 250	De 100.1 a 250
Comercio	Hasta 10	Hasta 4	De 11 a 30	De 4.01 a 100	De 31 a 100	De 100.1 a 250
Servicios	Hasta 10	Hasta 4	De 11 a 50	De 4.01 a 100	De 51 a 250	De 100.1 a 250

Cuadro 1. Elaborado por los autores con datos de Nafin (2017)

Alternativas de inversión para mipymes

Considerando que la inversión es la aportación de recursos financieros para obtener un rendimiento (Heyman, 1998), y además que inversión se refiere a evaluar diversos instrumentos financieros para seleccionar los que guarden mejor relación entre rendimiento y riesgo.

¿Por qué invertir?

Se invierte porque hacerlo permite obtener rendimientos reales sobre inflación. Es una forma de proteger el valor del dinero en el tiempo y de además generar ganancias en un determinado plazo.

Para este artículo se seleccionaron tres inversiones representativas): cetes, fondo de inversión de renta fija e índice de la Bolsa de Valores de México, que pueden realizar las tesorerías de las mipymes, considerando su nivel de ventas (micro hasta 4 millones de pesos anuales, pequeñas de más de 4 millones hasta 100 millones, y medianas de más de 100 millones hasta 250 millones. Con este nivel de ventas se puede acceder a estos instrumentos. Y se trabajaran con tres plazos de inversiones a 30, 60 y 90 días.

Cetes

Los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes) tienen plazos a 28, 91, 182 y un plazo cercano a un año. El plazo más bursátil y que de hecho se considera el instrumento de inversión libre de riesgo son los cetes a 28 días. Y para ejemplificar en este análisis se utilizará dicho plazo. (Banxico, 2017). De acuerdo a la subasta más reciente del martes 31 de enero de 2017 la tasa de descuento de los cetes a 28 días es de 5.88%. Para calcular la tasa de rendimiento primero se debe determinar su precio del instrumento y posteriormente es posible establecer la tasa de rendimiento. Ver la siguiente fórmula:

$$P = \text{VN} * \left[1 - \left(\frac{T_D * Plazo}{360}\right)\right]$$

Para calcular el precio del CETE:

P = Precio

VN = Valor Nominal = 10 pesos.

TD = Tasa de Descuento = 5.88% = 0.0588

Plazo = en este ejemplo como se mencionó se calculará a tres plazos, 30, 60 y 90 días.

Aplicando la fórmula en los tres plazos mencionados los resultados son los siguientes:

Precio en plazo 30 días = 9.951000

Precio en plazo 60 días = 9.902000

Precio en plazo 90 días = 9.853000

El siguiente paso es aplicar la fórmula de tasa de rendimiento del CETE:

$$T_R = \frac{T_D}{\left[1 - \left(\frac{T_D * Plazo}{360}\right)\right]}$$

Donde:

T_R = Tasa de Rendimiento

T_D = Tasa de Descuento = 5.88% = 0.0588

Plazo = en este ejemplo como se mencionó se calculará a tres plazos, 30, 60 y 90 días.

Aplicando la fórmula de tasa de rendimientos los resultados son:

Tasa de rendimiento en plazo de 30 días = 5.91%.

Tasa de rendimiento en plazo de 60 días = 5.94%.

Tasa de rendimiento en plazo de 90 días = 5.97%.

Fondo de inversión

Se elige uno de los fondos de inversión más bursátiles que es el GBMF2, que lo emite Grupo Bursátil Mexicano y el portafolio de dicho fondo está compuesto por: Cetes, Bondes, y por instrumentos de deuda privada como certificado bursátil de bancos como Bancomer, Banco Inbursa y certificado bursátil de empresas como Grupo Carso, Soriana, Iberdrola entro otras. El rendimiento bruto del fondo en el último año fue de 4.23%, mientras la comisión por manejo del fondo es del 1%, por tanto, el rendimiento neto es del 3.23% (GBM Fondos, 2017) (Ver gráfica 1).

Índice accionario

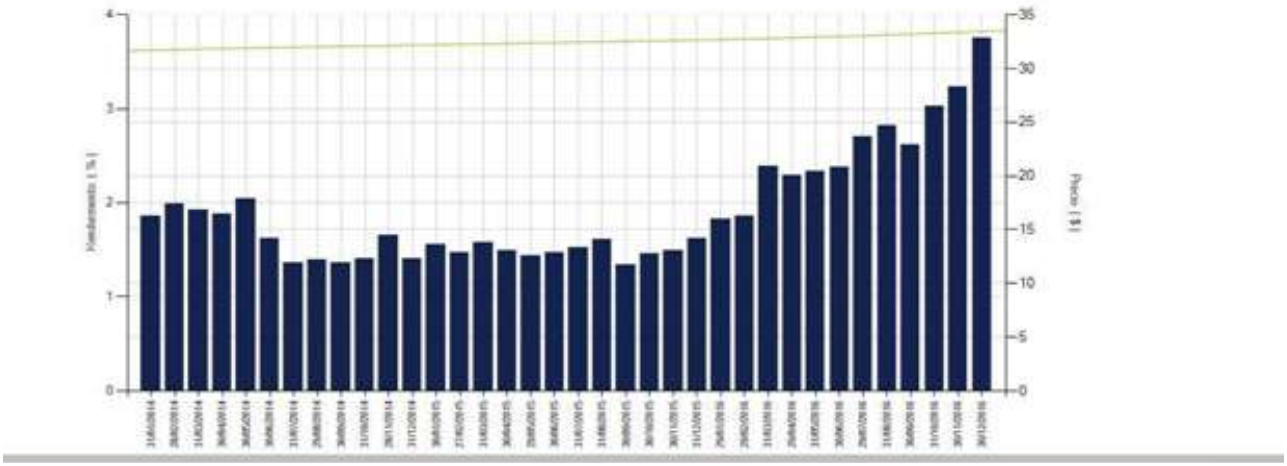
La inversión en el índice accionario (IPC) de la Bolsa Mexicana de Valores es una tercera alternativa de inversión para la tesorería de las empresas, desde luego que con mayor riesgo que las anteriores, ya que es una inversión en renta variable, y como pueden existir ganancias también pueden darse pérdidas.

Este tipo de inversión es más aconsejable al largo plazo, pero como es bastante representativa de lo que es una inversión a renta variable se decidió manejarla como alternativa.

Se puede invertir en el IPC por medio de un ETF. El ETF significa *Exchange Trade Fund* y es una acción de un fondo indizado, que replica el comportamiento del precio de un activo financiero, que puede ser: un índice accionario, un índice sectorial, una materia prima, etc.

En México existe el Naftrac que empezó a cotizar en 2002 y era emitido por Nafin. En diciembre de 2009 fue adquirido por *Black Rock*.)Ver cuadro 2).

GBM



Como se aprecia en el cuadro 2, en los años que van de 2007 a 2016 se obtuvo un porcentaje promedio del 16.31% de rendimiento, si se hubiese invertido en la BMV a través del Naftrac, pero con mayor riesgo, porque como puede observarse en el Cuadro 2, hubo años donde el Índice accionario mexicano registró pérdidas como sucedió en los años: 2008, 2011, 2013 y 2015.

Comparativo de inversión

Se realiza un comparativo entre cetes, fondo de inversión y Naftrac, con un capital base de 100,000 pesos después de comisiones e impuestos, lo cual posible incluso para las empresas micro debido a que pueden alcanzar hasta 4 millones de ventas anuales.

A continuación, se presenta el cuadro comparativo con el rendimiento bruto en las diferentes alternativas de inversión y el rendimiento neto (después de comisiones e impuestos entre cetes, fondo GBMF2 e inversión en el índice accionario de la Bolsa) en los plazos de 30, 60 y 90 días (Ver cuadro 3).

Las tesorerías de las mipymes tienen varias alternativas de inversión para ese capital que podrían tener ocioso y que pueden aprovecharlo mejor en inversiones a corto plazo. Según el grado de aversión al riesgo de cada gerente o director financiero pueden elegir la alternativa que mejor satisfaga las expectativas y objetivos de la empresa, y recordar que en este caso sigue aplicando el principio en finanzas que a mayor riesgo mayor rendimiento.

Rendimiento del IPC de la BMV	
Año	**Rendimiento %**
2007	11.68
2008	-24.23
2009	43.52
2010	20.02
2011	-3.82
2012	17.88
2013	-2.24
2014	0.98
2015	-0.39
2016	8.38

Cuadro 2. Elaborado por los autores con datos de Banxico (2017).

Conceptos	Plazo en días	Cetes	Rend.	Fondo GBMF2	Rend.	Naftrac	Rend.
Tasa de rendimiento nominal anual*	30	5.91%	efectivo	4.23%	efectivo	16.31%	efectivo
	60	5.94%	en plazo	4.23%	en plazo	16.31%	en plazo
	90	5.97%		4.23%		16.31%	
Rendimiento bruto sobre 100 mil pesos**	30	$ 492.50	0.49%	$ 352.50	0.35%	$ 1,359.17	1.36%
	60	$ 990.00	0.99%	$ 705.00	0.71%	$ 2,718.33	2.72%
	90	$ 1,492.50	1.49%	$ 1,057.50	1.06%	$ 4,077.50	4.08%
Rendimiento neto sobre 100 mil pesos***	30	$ 464.25	0.46%	$ 267.12	0.27%	$ 770.19	0.77%
	60	$ 932.00	0.93%	$ 565.83	0.57%	$ 1,990.38	1.99%
	90	$ 1,403.25	1.40%	$ 848.75	0.85%	$ 3,210.58	3.21%
Nivel de riesgo		Nulo		Bajo		Alto	

Cuadro 3. Elaborado por los autores con datos de Cetes Directo (2017), GBM Fondos (2017) y GBMhomebroker (2017).

*Tasa de rendimiento calculada con la aplicación de la fórmula 1 y 2 en cada uno de los plazos.

** Es la ganancia bruta obtenida en cada uno de los periodos aplicando la fórmula de Intereses = Capital * tasa/360 * plazo.

*** Es el rendimiento neto obtenido después de comisiones e impuestos. En caso de Cetes no se aplican comisiones sólo el impuesto de ISR del 30% sobre el rendimiento neto después de inflación. En el caso de GBMF2 se aplica una comisión del 1% y como no obtiene rendimiento por arriba de impuestos, sólo se aplica el 0.58% de ISR. Y en el caso de Naftrac se aplican comisiones de compra y venta cada una de 0.25% y posteriormente se aplica el 10% del ISR sobre la utilidad.

Referencias:

- Banxico. (2 de Febrero de 2017). Banxico.org.mx. Obtenido de http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/intermedio/subastas-y-colocacion-de-valores/primarias-de-valores-gubernamentales/notas-tecnicas-y-titulos-multiples/%7B6C0F5CE2-D373-313F-1688-DE662B5021B6%7D.pdf
- Banxico. (2 de Febrero de 2017). Sistema de Información Económica. Obtenido de http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA54&sector=7&locale=es
- Cetes Directo . (5 de Febrero de 2017). Cetes Directo. Obtenido de http://www.cetesdirecto.com/servlet/cetes/inicio
- GBM Fondos. (2 de Febrero de 2017). gbmfondos.com.mx. Obtenido de http://www.gbmfondos.com.mx/informacion-para-inversionistas
- GBMhomebroker. (5 de febrero de 2017). GBMhomebroker. Obtenido de https://www.gbmhomebroker.com/Homebroker/index.html
- Heyman, T. (1998). Inversión en la Globalización. México: Milenio.
- INEGI. (2015). Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas 2015. Aguascalientes: INEGI.
- INEGI. (2016). Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015. Aguascalientes: INEGI.
- Nafin. (2 de Febrero de 2017). www.nafin.com. Obtenido de http://www.nafin.com.mx/portalnf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/clasificacion-pymes.html

Dr. Guillermo Alvarado Vázquez
Catedrático UIC y UNILA
guillermoalvarado@hotmail.com

Dr. Arturo Morales Castro
Profesor e investigador, FCA UNAM
amorales@fca.unam.mx

El capital emprendedor

Nadia de la Luz Briseño Aguirre
Abigail López Álvarez

Los emprendedores de alto impacto necesitan de alternativas de financiamiento que apuesten por su futuro y contribuyan a su crecimiento, por fortuna, en México hay una opción que está madurando: el capital emprendedor.

El espíritu emprendedor es reconocido por todo el mundo como un elemento primordial para el desarrollo económico y social, los emprendedores por medio de sus proyectos, principalmente PYMES, vuelven dinámico el sector privado, generan ingresos, nuevas fuentes de empleo y fomentan la competitividad entre las empresas, lo que se traduce en mayor productividad y desarrollo tecnológico (GEM,2014; BIRF,2010).

Del total de empresas que existen en México, el 97.6% son microempresas, 2% pequeñas y 0.4% medianas empresas, estas dan empleo al 75.4%, 13.5% y 11%, de la población trabajadora respectivamente, convirtiéndolas en la columna vertebral de la economía mexicana al contribuir con el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país (INEGI,2016; CONDUSEF, 2015).

Así como existen emprendedores tradicionales, es decir, aquellos que se concentran en actividades como el comercio, los servicios, la industria artesanal, y trabajos independientes; también existen emprendedores de alto impacto, se les denomina así debido a sus características (CONDUSEF, 2015):

- Su idea de negocio está sustentada en la innovación.
- Su creatividad suele generar ideas que rompen los estándares tradicionales del mercado.
- Sus proyectos crean modelos de negocio replicables en distintas ciudades, estados o incluso países, y por su capacidad de incrementar sus ventas manteniendo constante su costo de operación, son fácilmente escalables.
- Generan empleos de calidad con una visión global.
- Tienen un crecimiento dinámico.
- Deben actuar rápidamente, para mantener su grado de impacto.
- Producen beneficios de 360°: además de crear valor económico, sus proyectos ayudan a resolver problemas medioambientales, sociales y culturales, entre otros.

¿Cuándo entra en acción el capital emprendedor?

Ser emprendedor requiere de valor, compromiso y tenacidad para enfrentar los obstáculos, y uno de los principales es el financiamiento. La mayoría de los emprendedores recurren a mecanismos tradicionales de financiamiento como sus ahorros personales, préstamos de familiares y amigos, créditos bancarios o apoyos gubernamentales, sin embargo, estos resultan insuficientes cuando se trata de los emprendedores de alto impacto.

Mecanismos tradicionales de financiamiento y sus características

Mecanismo	Característica
Flujo de efectivo por ventas a clientes	Resultan insuficientes para conseguir el crecimiento de la empresa
Ahorros o patrimonio	Asumen el riesgo solos y ponen en riesgo sus recursos y el de sus familias
Apoyos del gobierno y de organismos internacionales	Se piden requisitos que muchas veces van más allá de sus posibilidades
Familiares y amigos	Aunque resultan una excelente ayuda, no son el tipo de socios que se requieren para crecer
Créditos	Las nuevas empresas implican riesgos que los bancos no están dispuestos a correr. Además, el monto del crédito está sujeto a su capacidad de pago y garantías

Los emprendedores de alto impacto necesitan de alternativas de financiamiento que apuesten por su futuro y contribuyan a su crecimiento, por fortuna, en México hay una opción que está madurando, la cual ofrece alternativas muy buenas para financiar y brindar la asistencia y el acompañamiento necesario para su desarrollo, tanto para detonar nuevas empresas de rápido crecimiento, mejor conocidas como start-ups, o para llevar a cabo un proyecto de escalamiento en empresas ya existentes o scale-ups, esta opción es la industria del capital emprendedor.

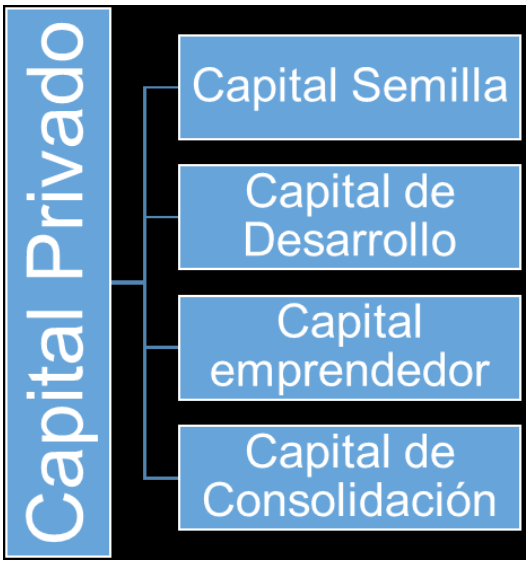
¿Qué es el capital emprendedor?

El capital emprendedor también conocido como capital de riesgo, es una rama del capital privado.

El capital privado se utiliza para financiar proyectos muy específicos de infraestructura (puentes, presas y carreteras); inmobiliarios (construcción de desarrollos habitacionales, edificios u oficinas); o empresariales (start-ups o empresas en escalamiento), este último se clasifica de acuerdo al propósito de la inversión y la etapa en la que se encuentre el proyecto o negocio.

Se denomina capital emprendedor al que se destina a empresas en etapas tempranas o que inician operaciones y tienen un alto potencial de crecimiento, las instituciones captan el dinero de inversionistas, y ceden estas aportaciones a los emprendedores a cambio de que estos concedan participación en la propiedad de sus empresas.

A este capital también suele llamársele Capital Inteligente porque los emprendedores, además obtienen la guía de un experto que se involucran por



completo como socio general (SG) en la administración de la empresa, para hacerla crecer, así, los emprendedores no solo obtienen capital; ganan el respaldo, guía, experiencia, conocimientos y relaciones empresariales de inversionistas y especialistas en su área de negocio, este acompañamiento tiene la ventaja de permitir que los emprendedores mantengan el proceso creativo y de innovación que dio origen a su idea de negocio, mientras comparten con sus socios las decisiones y responsabilidades de administración, comercialización y estrategias.

Los emprendimientos de alto impacto son el tipo de proyectos que la industria de Capital Emprendedor busca para impulsar, debido a que son proyectos innovadores que se dan en sectores no tradicionales de rápido crecimiento.

Por ello, las principales tareas en la industria del Capital Emprendedor son (CONDUSEF, 2015):

1. Ganar la confianza de los inversionistas basada en la rentabilidad que generan este tipo de proyectos.
2. Solidarizar a los emprendedores que ya han consolidado su empresa, para participar como inversionistas de nuevas start-up o scale-ups.
3. Y en relación con los emprendedores, fomentar su disposición para recibir recomendaciones, formar equipos de trabajo y delegar responsabilidades, para facilitar el trabajo de los inversionistas.

¿Cómo giran los engranajes del capital emprendedor?

La manera tradicional en la que funcionan los bancos es captando dinero de los ahorradores a quienes pagan una tasa de interés establecida gracias a los préstamos que hacen a otros clientes, sin embargo, los fondos de Capital Emprendedor funcionan de forma distinta pues cuentan con administradores profesionales, que tienen como tareas:

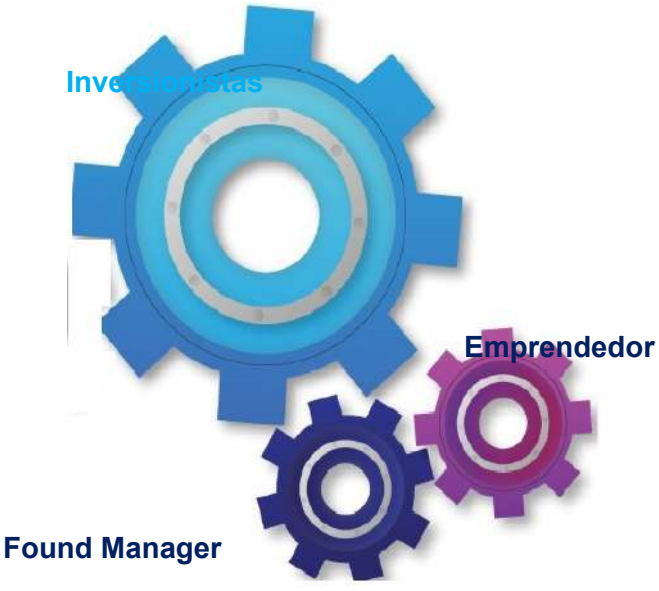
1. Identificar start-ups o scale ups con un gran potencial de crecimiento, en las que resulte atractivo invertir, a pesar del riesgo que implique hacerlo.
2. Captar inversionistas a quienes debe convencer de arriesgar su patrimonio e involucrarse en las decisiones de las empresas en las que invertirá.
3. Crear un portafolio de inversión que diversifique el riesgo para los inversionistas y los motive a invertir.

Por lo general, los portafolios de inversión de los Fondos de Capital se concentran en un sector especializado y de alto valor, como: Tecnologías de la información, aeronáutica, biotecnología, nanotecnología, medicina, ingeniería e industrias creativas.

La principal ventaja del Capital Emprendedor es que, a diferencia de recibir inversión de familiares y amigos o usar capital propio, se logra sumar las habilidades, los contactos y la experiencia de sus nuevos socios en el sector en el cual se desarrollará la empresa que está iniciando.

Con la información que obtiene, el Administrador o Fund Manager determina invertir o no los recursos del Fondo. Al invertir en una start-up, el Fondo de Capital Emprendedor (socios) obtiene acciones preferentes de la empresa, que le permiten participar en las decisiones clave para fomentar su crecimiento.

Los socios que participan en el Fondo de Capital emprendedor son temporales, en promedio su intervención en la empresa es de 7 a 10 años, cabe se-



ñalar que, estos no buscan quedarse con las ideas de los emprendedores, ya que, el retorno de su inversión depende del éxito de la empresa, el Fondo se involucra en sus decisiones solo para asegurarse de que, tanto empresario como inversionista, consigan sus objetivos. Los recursos captados deben ser devueltos, junto con las utilidades comprometidas, a los inversionistas que confiaron en el portafolio.
Al finalizar el tiempo programado de la inversión, el fondo de capital emprendedor puede salir de la empresa, vendiendo la parte que posee al propio emprendedor o bien, a un tercero estratégico. Cuando los emprendedores de alto impacto pueden acceder a la industria de capital emprendedor, incrementan notablemente sus posibilidades de éxito, pues no solo comparten la propiedad de su empresa, también los riesgos que conlleva iniciar un negocio innovador.

Si eres un emprendedor de alto impacto debes recordar (EY,2015):

- No ceder la mayor parte de tu empresa durante las primeras inversiones que se realicen.
- Profesionalizarse y conocer sobre la industria de capital privado y capital emprendedor.
- Tener claro el monto de capital que solicitarás, por lo que es recomendable tener un estimado, ajústalo de forma realista con relación al potencial de tu empresa.
- Entender el mercado en el que se desarrolla tu negocio.
- Conocer y saber explicar tu modelo de negocio, vende tu proyecto de forma atractiva, elabora una presentación ejecutiva en la que destaques por qué los inversionistas deben confiar en ti.
- No intimidarte con los fondos.
- Desarrollar habilidades gerenciales.
- Conocer el perfil de los fondos para buscar los que estén más alineados a tu industria.
- Comprender certeramente cómo operan los fondos de inversión y cómo obtener capital de ellos.
- La segunda ronda de capital debería ser de uno o varios fondos de capital emprendedor.
- Se requiere cambiar la cultura empresarial para que exista mayor transparencia en el reporte de resultados y los inversionistas y fondos puedan conocer más de las empresas y los emprendedores.
- Cambiar la cultura empresarial familiar que dificulta que los fondos puedan invertir porque los dueños temen perder el control de la empresa.
- Acepta y valora las recomendaciones que los inversionistas, mentores o especialistas hagan a tu emprendimiento. Su experiencia enriquecerá tu proyecto.
- Sé paciente, si tu proyecto no fue atractivo para un inversionista, no quiere decir que no haya otros dispuestos a confiar en ti.

Referencias:

- BIRF (2010) *Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina*. Perú: LEDEL
- Chelén R. y Gutiérrez, B.G. (2014) *Capital de Riesgo para el Desarrollo de Empresas Innovadoras.* Foro Consultivo Científico y Tecnológico, A.C.
- CONDUSEF (2015) Capital Emprendedor. Financiamiento inteligente, para negocios innovadores. México.
- EY (2015) *Estudio sobre la industria de capital emprendedor en México*
- GEM (2014) *Reporte Nacional 2014 México*. Tecnológico de Monterrey.

Mtra. Nadia de la Luz Briseño Aguirre
FCA, UNAM
bian_1201@hotmail.com

Mtra. Abigail López Álvarez
FCA, UNAM
abigail_163@hotmail.com

Economía social y solidaria (primera parte)

Mario Humberto Hernández López

En este artículo se presenta el concepto de economía solidaria como palanca para el desarrollo sustentable (primera de dos partes)

Más vale encender una vela que maldecir la oscuridad
~ Bernardo Kliksberg

El concepto de *Economía social y solidaria* ha comenzado a extenderse en los años recientes en diferentes latitudes, como resultado de un hecho nítido: el malestar económico. Ese malestar se expresa en la conflictividad social producto de la miseria, la desigualdad y la carencia de oportunidades para la acción productiva, panorama común en la mayoría de los países de industrialización tardía (o simplemente países tardíos), pero que igualmente se manifiesta en la búsqueda de formas alternativas a las que impulsa el capitalismo prevaleciente, cuyo cariz globalizador-neoliberal ha subordinado los objetivos sociales a los imperativos de la rentabilidad económica por medio de la expansión del mercado mundial.

En esa intención, el antagonismo histórico de intereses entre trabajo y capital parece resolverse abrumadoramente en favor del segundo factor, mientras que el trabajo, cuando no es escaso es precario. Ante una realidad económica adversa, que provoca una desmoralización en millones de personas en países como México, se hallan esfuerzos prácticos, a la par que teóricos, por cimentar "otra economía", la cual se concreta en las denominadas empresas sociales y solidarias.

El propósito de este artículo es contribuir al esclarecimiento de esta forma de economía, a partir del contraste con otras modalidades emergentes de organización y producción económica, también alternativas al capitalismo convencional, basado en el lucro y devastador del medio ambiente, y discutir su aporte al desarrollo sustentable.

¿Qué es la economía social y solidaria?

Para entender la economía social y solidaria, vale distinguirla en principio como aquella forma de economía que no participa de la economía basada en la propiedad privada orientada al lucro por medio de la maximización de beneficios y la minimización de costos, y que ni tampoco pertenece al sector público o gubernamental, sino que responde a una modalidad cuya propiedad y control reside en la sociedad civil, por lo que con frecuencia se le denomina economía del "tercer sector" (Lara y Maldonado, 2014). En este punto, es conveniente subrayar que sus actividades económicas son continuas para la producción y distribución de bienes y servicios, con una búsqueda de beneficios para la continuidad de sus actividades, lo que la diferencia de las organizaciones de la sociedad

civil orientadas a la caridad o el voluntariado, por ejemplo. La economía social genera riqueza, produce valor económico, funciona como un negocio.

Seguidamente hay que considerarla como una economía orientada a la satisfacción de necesidades sociales, justamente aquellas que emergen de la desatención del mercado o del Estado. Ahí donde el primero (mercado) o el segundo (Estado) sector, en el seguimiento de sus objetivos provocan desatención o déficits sociales, la economía social y solidaria centra su interés por solventar falencias manifiestas en pobreza, hambre, contaminación, falta de educación, atención médica, respeto a los animales, oportunidades para jóvenes en condición de marginalidad, etc. En pocas palabras, la economía social y solidaria encuentra su campo de acción en los efectos del atraso económico.

Esta forma de economía se manifiesta en organizaciones productivas, comerciales o de consumo, por lo que da lugar a cooperativas, mutuales, fondos de crédito rotativo, redes de trueque, ferias populares y otras modalidades de organización empresarial basadas en el compromiso con la sociedad, mismas que han sido conceptualizadas por uno de los más profusos divulgadores de esta forma de emprendimiento, Yunus (2011), en dos grandes tipos: I) empresas sin pérdidas ni dividendos dedicadas a resolver un problema social, cuyos propietarios reinvierten todos los beneficios en extender y mejorar el negocio; y II) empresas con fines lucrativos propiedad de personas pobres para aliviar su propia pobreza (2011, p. 29-30). En torno a esta conceptualización se derivan algunas consideraciones.

Primeramente, hay que tener definida la frontera entre los tipos de organización que buscan enfrentar problemas sociales; se comprende en acuerdo con el mismo Yunus que se trata de hacer frente a déficits económicos, políticos y medioambientales que agravan a la humanidad como el hambre, la falta de hogar, la enfermedad, la contaminación y la ignorancia (2011, p. 9). Es necesario subrayar que la empresa social no se incorpora en el campo de las fundaciones y otras organizaciones de asistencia social, que realizan acciones muy loables, sin ánimo de lucro, para enfrentar tales desdichas. La empresa social tipo I requiere desarrollar actividades económicas (productivas, comerciales, financieras) para poder generar el excedente económico necesario que se reinvierta y permita al menos, una reproducción simple del capital inicial.

En suma, a diferencia del voluntariado o las actividades caritativas, el emprendimiento social es un ejercicio autónomo, regular, dirigido hacia el beneficio económico elemental para poder permanecer en funciones y compensar deficiencias del mercado creadas por las empresas orientadas al lucro, así como satisfacer necesidades desatendidas por las empresas de propiedad estatal.

La noción de empresa social tipo II, según Yunus, da lugar a mayor ambigüedad en virtud de que su connotación social reside en la búsqueda de solución a la propia pobreza de los propietarios; desde esta concepción, puede considerarse emprendimiento social a la micro o pequeña organización de propiedad y control familiar, formalmente establecida, que para paliar su pobreza o mejorar su situación económica merma la calidad de los bienes y servicios en aras de abatir costos o genera empleo precario; más aún, en esa conceptualización cabe el autoempleo generado en la economía sombra o informal con toda su impronta de actividades adversas a la sociedad (contaminación y riesgos sanitarios, piratería, sustancias

ilegales, etc.). Además de que no se integra la diferenciación entre el emprendimiento de atracción y el de arrastre (Lederman, Messina, Pienknagura y Rigolini, 2014), cuestión que se retomará más adelante. Es claro que idealmente, los empresarios tipo II deberían cumplir los objetivos que se trazan para la empresa tipo I, pero no necesariamente lo garantiza, ya que anularía la existencia del tipo II.

La economía social y solidaria frente a otros modelos emergentes

En torno a la economía social y solidaria y sus formas de emprendimiento, surgen con frecuencia confusiones que se alientan en la búsqueda por aliviar el malestar económico. Es así que se imbrican con esta modalidad, la economía colaborativa (*share economy, peer to peer economy*), el financiamiento colectivo (*crowdfunding*), la economía circular (*circular economy*) y la economía del bien común (*Gemeinwohl-Ökonomie)*, por señalar algunos de los más destacados.

La economía colaborativa, más que la colaboración promueve la compartición de bienes y servicios entre particulares (*peer to peer*) en lugar de la adquisición o renta directa de los mismos a una organización lucrativa. Fundamentalmente, es un modelo que se vale de los recursos tecnológicos, en particular de las aplicaciones (o *apps*), para modernizar las transacciones. En la medida en que las aplicaciones agilizan y horizontalizan las transacciones entre particulares, se promueve una mayor eficacia y una mayor oferta. Los ejemplos más notorios de este modelo de economía son aplicaciones como Airbnb, Uber o Cabify; estas no son empresas en su sentido tradicional, sino plataformas que, por medio de la internet, conectan a particulares oferentes con particulares demandantes, a cambio de una comisión.

En esta forma de economía no es necesario adquirir un auto o rentarlo a una compañía, ni recurrir a un sitio de taxis; tampoco hay que reservar en un hotel o en un restaurante cuando se sale de vacaciones o negocios, ni comprar una podadora que se utilizará una sola ocasión; pueden simplemente rentarse con un particular por medio de las apps.

Las *apps* no producen el bien o servicio, sólo lo intermedian; en sentido estricto, son la versión moderna de las publicaciones de anuncios clasificados para la compra-venta o alquiler de artículos de segunda mano. Las plataformas regulan ciertos estándares de calidad para que los demandantes se sientan atraídos, y para estos últimos los incentivos son mayor ahorro, flexibilidad y comodidad en la transacción; finalmente la percepción es que se trata con una persona y no con una corporación.

En términos económicos, la economía colaborativa fundamenta su éxito en que reduce los costos de transacción, en tanto que la transacción es entre particulares, y en tanto que la horizontaliza, contribuye a "democratizar" el capital, pues muchas más personas fungen como emprendedores, propietarios o capitalistas, al obtener una renta o ingreso de sus activos. El punto crítico es cuando se presenta una concentración y centralización de capital y los dueños de flotillas de taxis migran o diversifican en Uber o Cabify, y los más adinerados invierten en bienes raíces para rentar en Airbnb, desplazando del mercado a otros particulares con menores oportunidades de inversión.

Teóricamente cada conductor de Uber o Cabify es un particular dueño de su auto, pero ¿qué porcentaje en verdad lo es, y qué otro lo es de asalariados de *apps*? Claramente la tendencia a la concentración y centralización de capital dejan de lado lo colaborativo de este modelo.

Por su parte, el *crowfunding*, fondeo colectivo, microfinanciamiento masivo, o micromecenazgo, llama a la cooperación colectiva con determinados proyectos que captan la atención de un público interesado en financiarlos con pequeñas cantidades a cambio de alguna participación o recompensa social. Funge como una red a la que voluntariamente se integran los que buscan el crédito y los interesados en financiar proyectos vinculados con determinadas causas sociales, sean artísticas, ambientalistas, o educativas, por destacar las principales. Los emprendedores que requieren financiamiento diseñan su proyecto y lo envían a alguna plataforma, indicando la descripción, los objetivos, la cantidad requerida, el tiempo de recaudación y las recompensas; las plataformas valoran los proyectos, en ocasiones con participación del público; posteriormente se publican y publicitan los proyectos por un tiempo determinado, y al fin del plazo se alcanza la meta de financiamiento o no (Universo Crowfunding, página electrónica). Si no se cumplen las metas de recaudación, los aportantes reciben de vuelta su dinero, lo que da incentivos a la promoción del proyecto de su interés.

El principal aporte de este modelo es que democratiza el crédito; son personas interesadas o comprometidas con las causas o iniciativas las que aportan el dinero necesario, en lugar de entidades corporativas por lo general orientadas al financiamiento del consumo más que de la producción de contenidos independientes del mercado o de causas sociales.

A su vez, la economía circular propone modificar las pautas en el aprovechamiento de los recursos, al cambiar el sentido lineal de la producción consistente en *usar, hacer y desechar*, para en cambio, *reducir, reutilizar y reciclar*; de acuerdo con el principio de que el fin de un producto se convierta en el comienzo de otro. Evidentemente esto implica un impacto sumamente positivo para la sustentabilidad al considerar el impacto medioambiental a lo largo del ciclo de vida de un producto, en la forma en que se aprove-

chan los insumos a lo largo de la fase de producción, distribución y consumo de bienes y servicios (Fundación para la Economía Circular, página electrónica).

Por su parte, la economía del bien común, desarrollada fundamentalmente por Chistian Felber, descansa en el espíritu del artículo 151 de la constitución de Bavaria (Alemania), que señala: "toda la actividad económica sirve al bien común"; para perseguir ese afán, esta forma de economía propone poner en el centro el bienestar de la gente y el respeto al medio ambiente, con base en valores morales como la confianza, la honestidad, la responsabilidad, la cooperación o la solidaridad, por ejemplo.

En sí, la pretensión es adaptar el capitalismo para hacerlo más humano y sustentable (Economía del Bien Común, página electrónica), ambición tan antigua como el capitalismo en sí, como puede revisarse en los intereses del denominado socialismo utópico. El aporte fundamental está en la intención de orientar al capital económico en función del capital social, cuestión que se desarrolla más adelante.

El común denominador de los modelos emergentes de economía es que están impulsados en la intercomunicación favorecida por las tecnologías de la información y la comunicación (TIC´s). Son todos, aportaciones valiosas que contribuyen a democratizar el espacio de acción económica, al horizontalizar las relaciones entre oferentes y demandantes, y ampliar el margen para propietarios de escala menor con respecto a las gigantescas corporaciones del capitalismo convencional. Por su concepción solidaria, son compatibles con las propuestas de la economía colaborativa, el fondeo colectivo, la economía circular o la economía del bien común. Sin embargo, la compatibilidad no exime el riesgo de que el ánimo solidario se distancia, paradójicamente, de la llamada economía colaborativa.

En la próxima entrega sobre economía social y solidaria, hablaremos sobre desarrollo sustentable, economía social y emprendimiento.

Referencias:

- Economía del Bien Común (s. f). Recuperado de http://www.economia-del-bien-comun.org/es (consultado el 28 de febrero de 2017).
- Fundación para la Economía Circular (s. f). Economía circular. Recuperado de http://economiacircular.org/ (consultado el 1 de marzo de 2017).
- Hernández López, M.H. (2017). *Economía social y solidaria: implicaciones para el desarrollo*. Cuadernos de Investigación, 4. México: UNAM-FCA, División de Investigación (en prensa).
- Hernández López, M.H. (julio-diciembre, 2016). El rentismo empresarial en México. *Revista de Economía Institucional*, *18* (35), 257-275. DOI: http://dx.doi.org/10.18601/01245996.v18n35.13.
- Informe Brundtland (1987). *Nuestro futuro común*. Organización de las Naciones Unidas. Recuperado de http://www.un.org/es/comun/docs/?symbol=A/42/427 (consultado el 19 de febrero de 2017).
- Kliksberg, B. (1999). Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo. *Revista de la CEPAL*, 69, 85-102.
- Lara, G. y M. Maldonado (2014). ¿Qué es la economía social y solidaria? En Lara, G y Maldonado, M. (coords.). *Modelos emergentes de desarrollo en la economía social y solidaria*. México: Miguel Ángel Porrúa y Universidad Autónoma de Querétaro.
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura S. y Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Singer, Paul (S. f.). Economía solidaria: posibilidades y desafíos. Recuperado de http://www.dhl.hegoa.ehu.es/ficheros/0000/0179/economia_solidaria_posibilidades_y_desafios.pdf (consultado el 12 de enero de 2017).
- Universo Crowfunding (S. f). Recuperado de http://www.universocrowdfunding.com/que-es-el-crowdfunding/ (consultado el 27 de marzo de 2016).
- Yunus, M. (2011). *Las empresas sociales: una nueva dimensión del capitalismo para atender las necesidades más acuciantes de la humanidad*. Barcelona: Paidós.

Dr. Mario Humberto Hernández López
Catedrático e Investigador
División de Estudios de Posgrado, FCA UNAM
mhernandez@fca.unam.mx

¿Es usted feliz?

María Dolores Romero Pérez
Norma Angélica Flores Vázquez

La Organización Mundial de la Salud define a la felicidad como un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades.

La felicidad procede del latín felicitas que significa "*fértil*", es un estado de ánimo al sentirnos satisfechos y consientes de estar realizando los objetivos que planeamos en tiempo, esto a la vez produce salud. La Organización Mundial de la Salud (ONU,1948) la definió como un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades.

Si lo analizamos desde el punto de vista biopsicosocial y lo dividimos, se incluye la parte ***bio***, con relación a los siguientes identificadores:

La ***masa muscular***[1] se calcula a partir del peso y la altura, con ella podemos verificar nuestro estado nutricional, por ejemplo, los músculos de nuestro cuerpo producen energía en movimiento y nos ayudan a caminar, tomar cosas con las manos y mantener la postura, lo que nos ayuda a los ligamentos y a los tendones o regular la temperatura del cuerpo. De todo lo anterior y mantener un peso adecuado nos brinda salud.

Por otro lado, ***la edad*** hace alusión al tiempo que transcurre desde el nacimiento de una persona. Sin embargo, también tenemos una edad bilógica que es un factor que nos informa sobre el grado de envejecimiento de nuestras células y comunica sobre la edad real de nuestro organismo frente a la esperanza de vida, se determina por la *genética y por el estilo de vida*.

Por una parte, la ***genética*** se refiere a la herencia de nuestra descendencia, es la transmisión de los caracteres físicos, bioquímicos o el comportamiento. Gregor Mendel mediante un análisis concluyó que los caracteres están determinados por la presencia de una pareja de factores hereditarios, llamados genes.

Así también el **estilo de vida**, es el comportamiento o actitudes que desarrolla una persona, a veces saludables pero otras destructivas y depende de algunas variables, que según estudios actuales se miden usualmente por indicadores relacionados con el conocimiento, necesidades, posibilidades económicas, así como de factores ambientales, alimentación y hábitos diarios. Sin embargo, dichos factores y variables se pueden transformar realizando cambios de comportamiento y actitudes diferentes de asumir la vida.

La Carta de Ottawa para la Promoción de la Salud[2], considera los estilos de vida saludables como componentes importantes de intervención para promo-

ver la salud. La salud se crea y se vive en el marco de la vida cotidiana, en los centros de enseñanza, de trabajo y de recreo. Es decir, la relación entre condiciones sociales y estilos de vida afectan en buena medida los hábitos, los conocimientos en salud y, además, condicionan la probabilidad de transformar el conocimiento en acciones concretas.

Así el conocimiento como un conjunto de representaciones abstractas que se almacenan mediante la experiencia o por adquisición por medio de la observación.

Las necesidades que se entienden como una carencia unida al deseo de satisfacerla,

Las posibilidades económicas son los recursos con los que contamos.

El ambiente y los seres vivos están en mutua relación a eso se le denomina factores ambientales.

La alimentación consiste en consumir diversos tipos de alimentos para recibir nutrientes y estar saludables. Los nutrientes dan energía al cuerpo, nuestras neuronas funcionan a base de sustancias químicas, principalmente proteínas, que mediante los neurotransmisores envían mensajes de una neurona a otra y de igual forma la glucosa funciona como combustible de nuestro cerebro.

Un hábito es una acción que repites de forma inconsciente entre ellos podemos indicar:

- Despertar temprano para que el día nos rinda, siempre y cuando se duerma 8 horas diarias.
- No tener aparatos como celular o cualquier dispositivo o distractor a la hora de dormir.
- No ver programas de violencia o suspenso antes de dormir.
- Planear las actividades con una agenda diaria.
- Cumplir objetivos.
- Ahorrar para tener dinero en nuestras prioridades.
- Reunirnos con familia.
- Darle tiempo a nuestra pareja
- No comer en forma abundante después de las 20:00 p.m., ya que el estómago se tarda en digerir los alimentos.

En este aspecto, mantener un estilo de vida saludable, implica en actividades que son buenas para la salud, como comer y dormir bien, practicar algún deporte y tener un rendimiento mental y físico adecuado.

- Comer bien, involucra tener los hábitos correctos planificando nuestras comidas, con todos los nutrientes adecuados, como productos animales, vegetales, frutas, cereales y agua, todo ello conforme al organismo de cada persona, comida que nos guste y que sea variada.
- Practicar algún ejercicio lo puede hacer cualquier persona sin importar la edad, ni discapacidad física, puede mantener el cuerpo en movimiento por lo menos 10 minutos si resistes alguna enfermedad o 30 minutos al día para quien no sufre nada. Podemos bailar si no nos gusta el ejercicio o caminar. De esta manera ayudará a la flexibilidad de tendones, articulaciones y ligamentos. A sentirnos bien mentalmente alegres, relajados y tranquilos.Se puede hacer en forma individual o busca a tus amigos o compañeros y trata de llevar un registro.
- Rendimiento mental físico y adecuado. Tomarse pausas activas cada tres horas en un lugar tranquilo, levantarse para ir al baño, descansar unos momentos, con el fin de disminuir el cansancio, cambiar de postura y liberar estrés muscular, mejora el desempeño laboral.
- Por lo que respecta a tener un estilo de vida poco saludable, puede causar enfermedades, sobre todo las degenerativas, entre las que tenemos mala alimentación, la causa compromisos laborales, educativos, sociales o flojera para comer, otro sería el exceso de consumo de alcohol o tabaco.
- Tomando en consideración lo anterior, las enfermedades que se presentan con mayor frecuencia según la Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2010) son:
- Enfermedades del corazón: Latidos del corazón que se interrumpen o son deficientes.
- Diabetes. Alta concentración de azúcar en la sangre en la glucosa, debido a la incapacidad por el organismo para aprovecharla.

- Cáncer de mama. El cáncer de mama hace referencia a un tumor maligno que se ha desarrollado en las células mamarias, se origina en las células de los lobulillos, que son glándulas que producen leche o conductos por donde se transporta la leche hasta el pezón.
- Cáncer cervicouterino. El Instituto Mexicano del Seguro Social menciona que es el crecimiento anormal de las células que se encuentran en el cuello de la matriz. Pueden ser lesiones pequeñas y durar así varios años, en etapa avanzada se ve a simple vista y causa molestias como sangrado anormal después de tener relaciones sexuales, en el período menstrual, después de la menopausia aumenta flujo de sangrado vía genital con mal olor, dolor de cadera y pérdida de peso.
- Enfermedades cerebrovasaculares. afecta el corazón y vasos sanguíneos.
- Obesidad e hipertensión. Exceso de peso y presión arterial.
- Enfermedad del hígado. Algunas son causadas por virus y otras por el uso de medicamentos.
- Enfermedad pulmonar obstructiva crónica. Disminución al inhalar aire y desencadena tos persistente.
- Influenza. Afecta nariz, garganta y pulmones que si se descuida puede causar muerte.
- Acides estomacal, indigestión. Por cenar muy tarde y en exceso.
- Consumo de alcohol. Se puede sufrir accidentes dentro de la empresa o automovilísticos y enfermedades como anemia, cáncer, cardiovasculares, cirrosis, demencia.
- Consumo de tabaco. Enfermedades como problemas cardiovasculares, problema en los pulmones, esterilidad, enfermedades en dientes y encías, arrugas en la piel.

La fuerza física se puede incrementar al ejercitarse y mantenerse siendo constante.

Por su parte la elasticidad. Es la capacidad física que tienen los músculos y ligamentos de extenderse y contraerse, algunos de sus beneficios es que desarrolla conciencia del cuerpo, aumenta la habilidad y rendimiento, la relajación física y mental, reduce lesiones como problemas de espalda, calambres y torceduras, que son comunes en el trabajo sobre todo son la cusa de principales enfermedades y accidentes que aquejan al personal en las organizaciones.

La salud adquiere significado, al incluirse en la Seguridad e Higiene del personal tanto en su reconocimiento, evaluación y control de los agentes a que están expuestos y en la protección de la integridad física, preservándolo de los riesgos, inherentes a las tareas y actividades que desarrolla en su puesto de trabajo.

Otro punto que se desea señalar es la parte del ser humano **psíco**, contiene la actitud, valores limpieza, orden, seguridad, disciplina, en donde los factores externos e internos estimulan el sistema límbico[3].

Bajo las circunstancias anteriores, el sistema límbico es uno de los tres niveles y de las tres estructuras del cerebro que se conectan, cada una con características específicas. El sistema límbico, contiene las emociones y tiene la función de auto conservación y comportamiento, se conforma de complejas redes de neuronas, circuitos y estructuras que cumplen la función de procesar.

Por lo que respecta a la salud mental, uno de los factores emocionales y psicológicos donde empleamos las aptitudes del proceso de adquisición de conocimiento mediante la información recibida por el ambiente y el aprendizaje; como el pensamiento, la memoria, razonamiento, atención, la resolución de problemas y toma de decisiones, que forman parte

del desarrollo intelectual y de la experiencia. La sensibilidad para desenvolverse dentro de una comunidad y resolver las tareas de la vida cotidiana.

A continuación, se desarrolla las partes del ser humano ***psico***:

Actitud. Forma de actuar de una persona

"El bienestar". Honesto, trabajador, puntual y disciplinado. Principio es el respeto.

"El bien hacer ". Todo lo que hagas, hazlo bien.

"El bien estar". Conjunto de cosas que se requieren para estar bien y ser feliz.

"El bien tener". Es el resultado de los tres pasos anteriores.

Valores:

Humildad: Virtud de conocer las propias limitaciones y debilidades para actuar de acuerdo a tal conocimiento.

Perseverancia: Mantenerse constante en el proyecto ya comenzado aun cuando las circunstancias sean adversas a los objetivos

Servicio: Siempre estar dispuesto a apoyar a otro

Agradecimiento: Siempre dar las gracias, palabra corta pero que demuestra gratitud y se reconoce a las personas.

Limpieza: La higiene personal depende de uno mismo es importante para la autoestima.

Orden: Concepto de disciplina con respecto a las reglas de comportamiento.

Seguridad: Confianza y certeza de lo que se dice y hace, no se puede dudar de ello.

Disciplina: Normas para mantener el orden entro de los integrantes de un grupo.

En lo que respecta al aspecto ***social***, conduce a la manera de relacionarse con los demás, cambiando la actitud del personal, por lo que es integrador en el ámbito laboral, al ejecutar las tareas diarias con eficacia y eficiencia, esto es significativo al permitir interaccionar los procesos de las áreas de la organización y mejorar la producción. Las implicaciones son muchas, pero ahora estamos conscientes de ellas. Por todo lo anterior, sabemos ahora cómo dar impulso a la felicidad y salud. A continuación se proponen puntos clave que marcan una diferencia y son beneficiosos al tenerlos presentes:

1. Fricker, en su libro "*Comer bien para triunfar*" señala como elegir buenos alimentos que beneficien al cerebro y mejorar el estado de ánimo, capacidad intelectual y buen humor.
2. Alimentarnos bien nos da energía ayuda a la realización de nuestras actividades diarias, es la reserva de carbohidratos, esto significa que alimentarnos bien repercute en la salud.
3. Mari Délano, emprendedora e innovadora social en su empresa de responsabilidad social "*México, Tierra de Amaranto*", promueve y difunde la cultura del amaranto, para que se conozca como estrategia para mejorar la nutrición, la salud y condiciones de vida. Tiene una gama de productos hechos con amaranto: entre los que están los mazapanes de amaranto, barras de amaranto de diferentes sabores, botanas elaboradas con el grano de amaranto reventado y harinas de amaranto con las que se pueden realizar diferentes productos (Romero, 2015).
4. Dormir bien estimula a estar saludables. Debido a que entramos en reposo y calma mental, lo que nos permite adquirir nuevamente energía.
5. Dormir bien durante toda la noche hará que pierda grasa, lo anterior debido a que cuando se restringe el sueño, aumentan los niveles de grelina, una hormona que estimula el hambre y reduce el gasto energético, además de promover la retención de grasas, se encuentra en el aparato digestivo (Morgado y Caba, 2008)
6. No defecar, no importa el motivo, puede producir divertículos -que son hernias de la mucosa-, hemorroides o lastimar el recto. Aguantar las ganas de orinar, puede ocasionar infecciones y otros problemas de salud.
7. Pasar largo tiempo sin ingerir alimentos, puede producir problemas estomacales. También produce ansiedad, nerviosísimo, impaciencia y mareos por falta de azúcar. A veces esto lo atribuimos a la falta de tiempo: salir de nuestro hogar sin desayunar, quedarnos en la oficina por tener mucho trabajo, saltarnos comidas por escasez de apetito o por mantener algún tipo de dieta.

8. Para ser feliz, es bueno reir. De acuerdo al diccionario de la Real Academia Española (RAE), la risa es el movimiento de la boca y otras partes del rostro, que demuestra alegría. Cuando una persona ríe, en su cerebro se liberan endorfinas neurotransmisoras secretados por la glándula pituitaria del cerebro, que tiene un efecto de tipo opiáceo similar a la morfina.
9. La oxigenoterapia también tiene importantes beneficios en nuestro organismo.

Conceptos que debemos tener presentes:

- Relajación: es un estado de bienestar donde te sientes tranquilo y sientes paz interior. Pueden ayudar los masajes.
- Energizarse. Aumentar nuestra energía y concentración.
- Felicidad. Buen humor, pensar en forma positiva nos ayuda a resolver los problemas, evitando estrés y la ansiedad.
- Regeneración celular. Reactivación de restauración que el cuerpo activa en forma natural, como ayudar a nuestro cuerpo comiendo, descansando y respirando correctamente. ¿Cómo hacerlo? ¡Corra, juegue, ría! Practique yoga o alguna actividad aeróbica.
- Meditación. Una forma sencilla para meditar: ponga música suave, recuéstese con los ojos cerrados y piense en lugar agradable que le guste. Inhale y exhale varias veces. Este ejercicio lo puede hacer el tiempo que considere pertinente. Si logra quedarse dormido , mucho mejor.

Ahora está listo para ser feliz y sanar su cuerpo, mente y espíritu. Recuerde que un estilo de vida saludable es decisión de las propias personas y fundamental para tener el mejor desempeño posible en sus actividades empresariales.

Referencias:

- General de Yakult. 16 de octubre 2008. Recuperado de: http://www.expoknews.com/conferencia-de-carlos-kasuga-director-general-de-yakult/
- López Mejía, David Iñaki; Valdovinos de Yahya, Azucena; Méndez-Díaz, Mónica; Mendoza Fernández, Víctor El Sistema Límbico y las Emociones: Empatía en Humanos y Primates Psicología Iberoamericana, vol. 17, núm. 2, julio-diciembre, 2009, pp. 60-69 Universidad Iberoamericana, Ciudad de México Distrito Federal, México
- Morgado V. y Caba S. (2008). Hormona reguladora de la ingesta de alimentos y peso corporal. *Artículo de Revisión. Laboratorio de biología de la reproducción. Instituto de Investigaciones Biológicas*. Universidad Veracruzana.
- Romero M.D. (2015). México Tierra de Amaranto. *En Revista Contaduría Pública.* Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Official Records of the World Health Organization, Nº 2, p. 100 (7 de abril de 1948)
- ONU (2010). Enfermedades relacionadas con el estilo de vida: Una carga económica para los servicios de saludo. *En Crónica ONU, XLVII (2)*. Recuperado de: https://unchronicle.un.org/es/article/enfermedades-relacionadas-con-el-estilo-de-vida-una-carga-econ-mica-para-los-servicios-de

Notas:

1. Este índice es el cociente entre el peso expresado en kilogramos y el cuadrado de la altura de la persona expresada en metros.
2. Consultado en http://www.promocion.salud.gob.mx/dgps/descargas1/promocion/2_carta_de_ottawa.pdf
3. Conjunto de estructuras cerebrales que responden a ciertos estímulos ambientales produciendo respuestas emocionales como: miedo, alegría, enojo y tristeza. (López, Valdovinos, Méndez y Mendoza, 2009)

Dra. María Dolores Romero Pérez
Catedrática, FCA UNAM
dromero@fca.unam.mx

Mtra. Norma Angélica Flores Vázquez
Catedrática, FCA UNAM
nflores@fca.unam.mx

Administración del conocimiento aplicada a proyectos

Rodrigo Torres Garibay
Margarita Hernández Galindo

La administración del conocimiento impulsa a compartirlo en la organización, de esta manera se pueden enfrentar desde un problema simple hasta el más complicado, por lo tanto, la rentabilidad del negocio y su valor aumentan a la par que la del personal, ya que se utiliza el conocimiento para una mejor toma de decisiones.

Haga un ejercicio de memoria, desde la primera vez que utilizó una computadora, ¿cuantas veces sufrió pérdida de archivos? desde trabajos escolares, fotos de las vacaciones, su playlist favorito, etc. Si se identificó con al menos uno de estos ejemplos, seguro puede trasladar la misma situación a su ambiente de trabajo y ese tipo de incidentes se traducen a horas de retrabajo y pérdidas económicas.

Gran parte de las organizaciones basan su permanencia en el uso del conocimiento, es decir, para trascender deben saber cuál es su posición actual, indicadores de ventas, de desempeño, de competitividad, grado de satisfacción del cliente, las tendencias a futuro en su negocio, etc. y además deben saber todo esto sobre su competencia. Lamentablemente apenas un 15% de las empresas[1] recurren a su propia información para apoyar las decisiones que guiarán el eje de su negocio.

Con el avance de las TIC y su implementación en las organizaciones, el conocimiento generado al interior del negocio ahora ocupa un lugar vital dentro del mismo, no como una herramienta, sino como un activo que soporta desde la operación hasta las decisiones a nivel estratégico. Este activo se ha convertido en el más valioso para la organización, ya que a diferencia de un recurso material que se puede sustituir o un recurso humano que se puede relevar, un activo de conocimiento es más complicado y costoso de recuperar.

¿Cuáles son las ventajas de administrar este activo? Visualice una organización dónde todo el personal conoce los procesos de la misma, que cuando un nuevo elemento se integre tenga las herramientas necesarias para conocer desde las actividades que le corresponden hasta la visión de la organización; o un departamento de ventas que cuente con las cifras actualizadas al mes que lo solicite, que basado

en periodos anteriores sepa las oportunidades de negocio que es posible aprovechar en cada temporada, o el producto/servicio más vendido en cada zona del mercado que abarca; no vayamos más lejos, imagine que necesita un proyecto que desarrolló hace un par de años, para dar mantenimiento al mismo o iniciar uno nuevo, pero que por razones desconocidas no lo encuentra en su computadora, una administración del conocimiento eficiente le permitiría recuperar dicha información.

Al identificar a la organización dentro de una sociedad del conocimiento[2], requiere que el conocimiento que genera se utilice de una manera eficiente y eficaz, ya que como apreciamos en el párrafo anterior además de hacernos la vida más fácil, nos proporciona una increíble ventaja competitiva el utilizar el conocimiento para nuestro propio crecimiento.

¿Cómo se puede controlar este activo, llamado conocimiento? ¿Qué herramientas podemos implementar?, ¿Qué tecnología no incorporada[3] es adecuada?

¿Qué es la administración del conocimiento?

La administración del conocimiento es un tema estudiado desde hace tiempo y existen varias definiciones al respecto, entre las que destaca la de Nonaka quien dice que "es un sistema facilitador de la búsqueda, codificación, sistematización y difusión de las experiencias individuales y colectivas del talento humano de la organización, para convertirlas en conocimiento globalizado, de común entendimiento y útil en la realización de todas las actividades de la misma, en la medida que permita generar ventajas sustentables y competitivas en un entorno dinámico" [1].

Para Gopal y Gagnon la Administración del conocimiento "constituye un encuentro o descubrimiento del capital intelectual de la organización, con el objetivo de establecer la situación actual del conocimiento (diagnóstico) y de definir la situación deseada"[2]. Para Davenport es el "proceso sistemático de buscar, organizar, filtrar y presentar la información con el objetivo de mejorar la comprensión de las personas en una especificada área de interés" [3].

En pocas palabras, la administración de conocimiento se puede definir como la serie de procesos que permiten presentar, identificar, clasificar, buscar y compartir de manera más eficiente el conocimiento producido y acumulado por la organización, en el día a día de sus actividades.

La administración del conocimiento impulsa a compartirlo en la organización, de esta manera se pueden enfrentar desde un problema simple hasta el más complicado, por lo tanto, la rentabilidad del negocio y su valor aumentan a la par que la del personal, ya que se utiliza el conocimiento para una mejor toma de decisiones.

Si bien la administración de conocimiento es un pilar clave para una empresa que se dedica a la manufactura, pues describe todo lo que concierne al *know how* de su producto, también lo es para las empresas que proporcionan un servicio, pues es una forma de aprender de la experiencia acumulada que ya posee, lo cual deriva en múltiples beneficios como:

1. Elevar el rendimiento.
2. Mejorar la comunicación.
3. Disminuir el número de incidencias y errores.

Imaginemos una organización que su fortaleza esta en los ingredientes de su producto o la forma en la que entrega el servicio, ese conocimiento lo tendrán que controlar perfectamente para mitigar perdidas de su ventaja competitiva que le pueda estar dando valor el producto o servicio.

¿Qué es lo que tengo que controlar?

Aunque es indispensable tener controlado el conocimiento que se genera en la organización, es requerido que se tenga claro cuáles son los elementos críticos que necesitamos administrar a los cuales llamaremos "ítems de configuración". Ya que si implementamos un control excesivo y exhaustivo de todos los activos que se generan, podemos provocar un control lento de los mismos, generando los famosos procesos burocráticos que afectan la innovación de la organización.

¿Qué herramientas puedo utilizar?

Existen diferentes marcos que son de gran utilidad al momento de controlar la configuración en un proyecto.

CMMI *(Capability Maturity Model Integration)* es uno de los modelos que contiene las mejores prácticas que ayudan a la empresa a mejorar sus procesos y tiene un área enfocada específicamente al control de la configuración[4], el propósito de esta es: *Establecer y mantener la integridad de los productos de trabajo utilizando identificación, control de configuración, estado y auditorías de configuración*.Las metas y prácticas de administración de la configuración podemos ilustrarlas con la siguiente imagen.

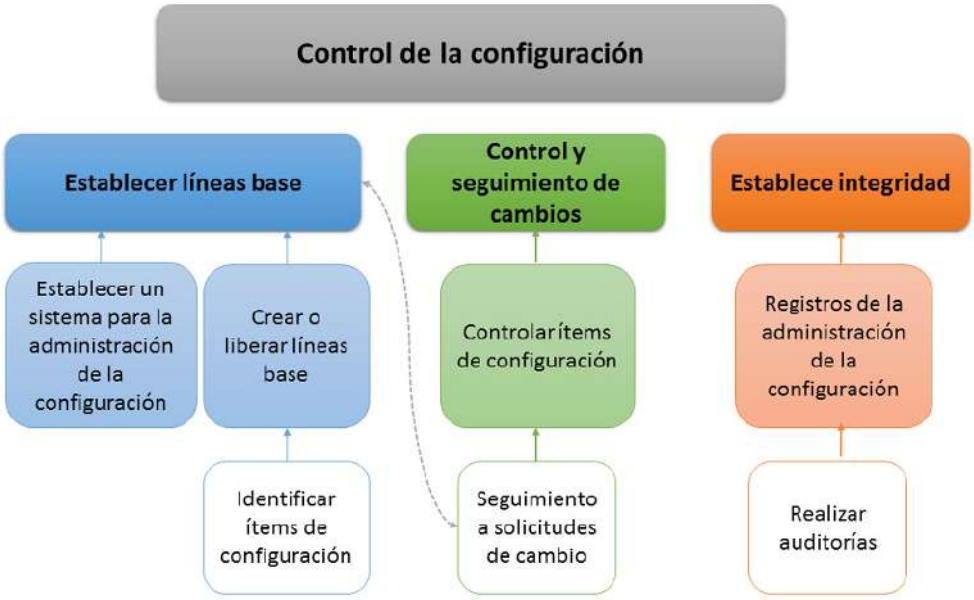


Figura 1 Metas y prácticas de administración de la configuración (Elaborada por los autores)

Básicamente las actividades que se requieren para implementar un proceso de control de la administración del conocimiento son:

1. Identificar los elementos de configuración.
2. Controlar los cambios.
3. Registrar y reportar los cambios.
4. Desarrollar auditorías.

El CMMI Institute, ha avanzado en estas investigaciones, generando el *Data Maturity Model* (DMM) el cual es un modelo completo de administración del conocimiento, esto debido a la necesidad de las organizaciones por controlar sus activos de conocimiento.

Otro de los modelos que se preocupa por la administración de la configuración, es ITIL (*Information Technology Infraestructure Library)* el cual se enfoca a la administración de procesos de TI.

ITIL dedica un apartado completo a la gestión de cambios y su principal objetivo es *la evaluación y planificación del proceso del cambio para asegurar que, si este se lleva acabo, se haga de la forma más eficiente, siguiendo los procesos establecidos y asegurando en todo momento la calidad y continuidad del servicio.*

En la figura 2 se describe el proceso para la gestión de cambios.

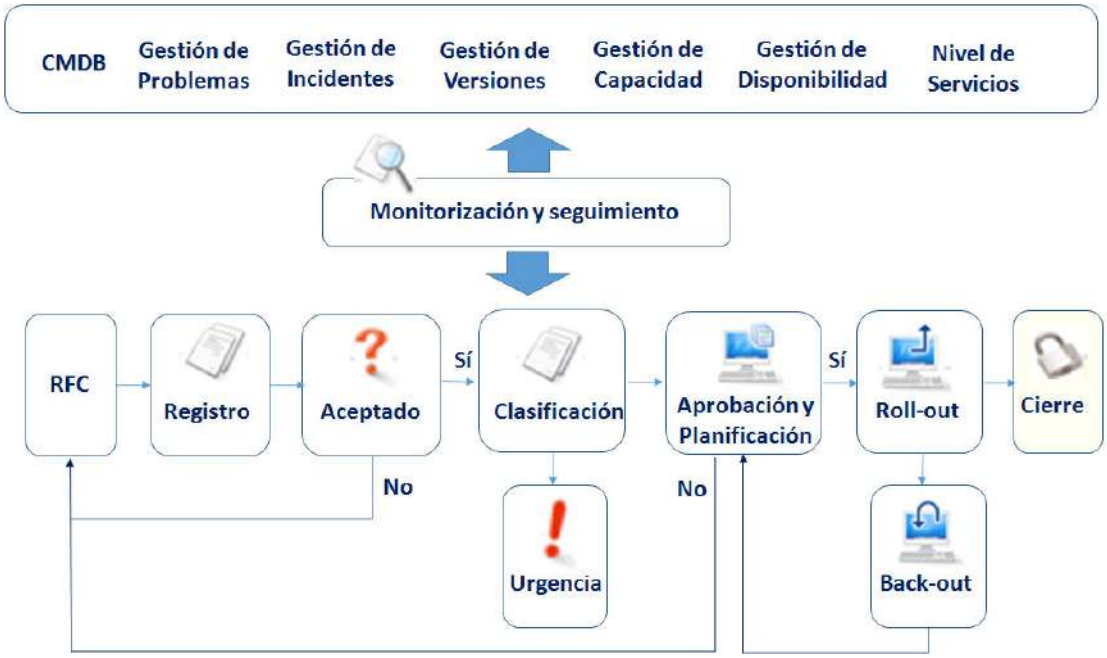


Fig. 2 Proceso de gestión de cambios [5]

Los dos modelos que mencionamos son muy utilizados en la industria del desarrollo de software, pero esto no significa que su implementación sea exclusiva en el área de TI.

¿Qué es lo que sucede cuando no se tiene controlado el conocimiento en un proyecto?

Al analizar un proyecto sin administración del conocimiento se pueden encontrar las siguientes incidencias:

- Pérdida de información
- No existe trazabilidad
- Errores corregidos surgen nuevamente
- Rotación de personal
- Entregas incorrectas al cliente
- Pérdida de conocimiento

Todo lo anterior se traduce a daños a los ingresos de la organización. El 43% de las empresas que experimentaron una pérdida de datos tuvo un impacto negativo en la productividad de sus empleados, 29% en sus ingresos y otro 29% sufrió un quebranto en la confianza de sus clientes[4].

¿Qué es lo que sucede cuando sí se tiene configuración en un proyecto?

Ahora el otro lado de la moneda, al analizar un proyecto con configuración se pueden encontrar los siguientes beneficios:

- Provee un ambiente estable y controlado de trabajo.
- Ver claramente la evolución del proyecto.
- Monitorear los incidentes encontrados, de una manera más ágil y sencilla.
- Permite el trabajo colaborativo del equipo de proyecto.
- Es posible rastrear y controlar cada elemento a través de las distintas fases del proyecto.

La administración del conocimiento o de la configuración como se conoce en diferentes modelos, es una actividad crítica para poder mantener el control de los activos.

Aunque sabemos la importancia de esta actividad, en algunas ocasiones no se les da el valor que requiere, por lo que se convierte como la fábula del patito feo, en la que al principio nadie quiere llevar la actividad, se ve como si fuera un retrabajo, existe discordia y se considera como un costo innecesario, pero, ¿qué pasa cuando ese repositorio que nadie quería, comienza a tener el conocimiento que se genera en la organización?

Imagínense un repositorio de una organización que contenga todos los proyectos de 2 años, al parecer ya no es tan patito feo, empieza a volverse atractivo, ya contiene mucho valor, se empiezan a preocupar por su seguridad y en otras palabras, el patito feo ha dejado de serlo para convertirse en un cisne que todos quieren tener o administrar.

Referencias:

- NONAKA, I. (1991): “The knowledge-creating company”, Harvard Business Review, November-December, pp. 96-104.
- GOPAL, C. y GAGNON, J. (1995): "Knowledge, Information, Learning and the IS Manager". Computerworld (Leadership Series), 1(5), pp. 1-7.
- DAVENPORT, T.H., Y L. PRUSAK (1998). Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- IDC Online http://www.idconline.com.mx/juridico/2013/07/18/perdida-de-datos-dana-ingresos-de-las-empresas (Consultada en septiembre 2016)

Notas:

1. El estudio de Wireless Federation, Telecom Analytics Big Data, arrojó que apenas un 15% de las compañías consultadas recurren a su propia información para determinar la manera de manejar su negocio
2. José Luis Mateo vicepresidente del Consejo Superior de Investigaciones Científicas en España, explica que la expresión sociedad del conocimiento quiere decir que el saber y el conocimiento son los parámetros que gobiernan y condicionan la estructura y composición de la sociedad actual
3. Freeman (1974) llama “tecnología no incorporada” al conocimiento y las tecnías que forman parte del desarrollo tecnológico, tales como patentes, licencias, etc.
4. Disciplina encargada del control de la evolución de los productos relacionados a la generación de proyectos yes uno de los procesos clave para toda organización.

Mtro. Rodrigo Torres Garibay
Gerente Especialista Procesos TI, Praxis
rtgx2@yahoo.com.mx

Margarita Hernández Galindo
Pasante en la Licenciatura en Informática
Encargada de sistemas, Laboratorios Mixim S.A. de C.V.
maggiehdzg@gmail.com

Retos de un sistema financiero confiable del futuro

Gabriel Llamas Monjardín

El sistema financiero mundial ha tenido limitaciones para lograr recuperar esta confianza, principalmente después de la crisis del 2008 que se desencadenó por un problema en los mercados de créditos hipotecarios. Debido a este tipo de eventos y la innovación tecnológica, el sistema financiero enfrenta diferentes retos, tanto para recuperar la confianza como para lograr la eficiencia e impulsar el crecimiento económico.

El sistema financiero debe buscar la eficiencia en la recolocación de recursos entre los individuos con el fin de promover el desarrollo económico y para que funcione de manera correcta debe existir confianza entre sus participantes, ya sean acreedores, deudores o intermediarios. Es necesario un marco legal que establezca claramente los derechos y obligaciones entre las partes involucradas.

El sistema financiero mundial ha tenido limitaciones para lograr recuperar esta confianza, principalmente después de la crisis del 2008 que se desencadenó por un problema en los mercados de créditos hipotecarios. Debido a este tipo de eventos y la innovación tecnológica el sistema financiero enfrenta diferentes retos, tanto para recuperar la confianza como para lograr la eficiencia e impulsar el crecimiento económico.

Los principales retos que deben afrontar son: los nuevos desafíos tecnológicos, ya sea desde la parte de ciberseguridad o por la innovación tecnológica; nefarios o “desafíos de iniciados”, los riesgos de controles internos; cambios normativos, nuevas regulaciones ya sean a través de medidas restrictivas a participantes existentes (Basilea III) o como regular la aparición de nuevos intermediaros o prestadores de servicios financieros.

Actualmente hay más de 1.5 millones de ataques a través de medios cibernéticos (aproximadamente 4,000 por día), de los cuales 16,856 son a negocios y se espera que el costo por violación de datos para el 2019 sea de $2.1 billones de dólares. El gasto anual en ciberseguridad representa actualmente 74 mil millones de dólares. De esta pérdida de datos, los agentes internos fueron responsables del 43%, la mitad de manera intencional, la otra por accidentes. La información que se busca conseguir a través de estos ataques son datos como: información de clientes y empleados, propiedad intelectual, información de pagos con tarjeta de crédito y otros datos financieros.

En México el 87% de las empresas han tenido incidentes de seguridad informática, el 44% dijeron haber sufrido ciberdelitos por parte de exempleados. El costo promedio munidal por un incidente de ciberseguridad es mayor a un millón y medio de dólares y el 3.87% del presupuesto de tecnología de la información se destina a la ciberseguridad en las empresas. El 43.7% de los ataques de seguridad informática en México es en contra de dispositivos móviles. El 65% de las empresas en México piensan en métodos avanzados de autentificación para mejorar la confianza del cliente o socio de negocios. Las medidas técnicas son la principal fortaleza de México, mientras que su principal debilidad son las medidas organizacionales.

Los principales agentes que son responsables de estas violaciones a la seguridad se clasifican de la siguiente manera: *Hacktivistas*, utilizan la red de cómputo para avanzar en sus causas políticas o sociales; *Criminales*, individuos sofisticados que roban información personal para extorsionar; *Infiltrados*, los actores de amenazas internas típicamente roban información por razones ideológicas, financieras o personales; *Espías*, actores estado-nación efectúan intrusiones informáticas para robar secretos sensibles e información confidencial de empresas; *Terroristas*, buscan sabotear los sistemas que soportan la infraestructura crítica; *Guerrilleros*, actores estado-nación intentan sabotear infraestructuras críticas y militares para obtener ventaja en caso de conflicto.

El sistema de salud es el sector con mayores ataques cibernéticos, sin embargo todos los sectores se están volviendo igualmente vulnerables a lo largo del tiempo entre los que destacan, el gobierno, servicios financieros, ventas al menudeo, educación y tecnología. El sector financiero tiene el cuarto lugar en certificaciones de seguridad solo por debajo de los servicios de información, tecnología y construcción pero a pesar de esto es la quinta en porcentaje de incidentes de ataques cibernéticos por industria.

La mejor cura es la prevención y ésta tiene que venir tanto por el sector público como el privado. Por su parte el gobierno debe fortalecer las leyes en esta materia con sanciones civiles o penales por hackeo, leyes que requieran implementación de medidas de seguridad, deberes contractuales, leyes que requieran de notificaciones por violaciones a datos y estándares, guías y lineamientos para reguladores e industrias. Por su parte las empresas deben seguir varias medidas en diferentes áreas, que van desde el personal, reclutamiento, entrenamiento y capacitación alineada con funciones y responsabilidades; políticas y procedimientos; responsabilidades administrativas; clasificación de riesgos; restricción de accesos; y generar una cultura de seguridad y de denuncia.

Otro de los principales retos para asegurar la confianza en el sistema financiero es el tema de la innovación tecnológica, en este caso los “Fintech” que el termino deriva de las palabras “finance technology” y se utiliza para denominar a las empresas que ofrecen productos y servicios financieros haciendo uso de las tecnologías de la información y comunicación como páginas de internet, redes sociales y aplicaciones para celular. De esta manera buscan que sus servicios sean menos costosos y más eficientes que los que ofrecen la banca tradicional. Entre las principales actividades que realizan

las *Fintech* son préstamos con recursos que obtienen otras personas dispuestas a prestar su dinero por un rendimiento. Los servicios que prestan son: pagos y remesas, préstamos, gestión de finanzas empresariales y personales, financiamiento de proyectos (*crowdfunding*), gestión de inversiones, seguros, educación financiera y ahorro, soluciones de "*Scoring*", identidad y fraude y por último comercio "*Trade*" y mercados.

Las *Fintech* son un mercado en expansión, actualmente existen 158 empresas en este sector en México, 130 en Brasil y 77 en Colombia. El crecimiento para el 2016 fue del 24% y está proyectado que sea aún mayor para los siguientes años. Se espera que en los próximos 10 años el sector capte 30% de la industria bancaria.

En materia de regulación no es suficiente que cada país genere su marco legal ante el sistema financiero por lo que existen acuerdos entre países como sucede con el G-7 y el G-20, por otro lado están las organizaciones mundiales como el Banco Internacional de Pagos ("BIS", *Bank of International Settlements*) el cual se encarga de generar el marco conceptual para una mejor operación bancaria, es el organismo encargado de Basilea III y el Fondo Monetario Internacional, FMI, encargado de orientar al sistema financiero internacional a 189 países.

Es Importante analizar un poco más a fondo Basilea III debido a que se genera como una respuesta a la crisis del 2008. A diferencia de sus predecesores, Basilea III se centra principalmente en el riesgo exigiendo diferentes niveles de capital para sus diferentes modalidades de depósitos bancarios y no tanto en los niveles de reservas de los bancos para pérdidas bancarias como lo hacían Basilea I y II.
Basilea III consiste en 3 pilares de capital: El pilar uno abarca los temas de la calidad y el nivel de capital, absorción de pérdida de capital en el punto de no viabilidad, amortiguador de conservación de capital, amortiguador anti cíclico, cobertura de riesgos y deuda contenida; en el pilar dos se estipulan los lineamientos para la gestión de riesgos y supervisión; y en el pilar tres la disciplina de mercado (requisitos de divulgación). Además de los nuevos requerimientos de capital, Basilea III impone requisitos de liquidez, que son: los coeficientes de cobertura, porcentaje neto de financiamiento estable, principios para una gestión y supervisión solida de riesgo y supervisión de liquidez, y las instituciones financieras globales de importancia sistémica (SIFI) deben tener mayor capacidad de absorción de pérdidas para reflejar los mayores riesgos que representan para el sistema financiero. Estas medidas se están implementado de forma gradual empezando en el 2013 y concluyendo en el 2019.

Entre los beneficios que se esperan con las implementaciones de Basilea, que sin duda reforzarán la confianza en el sistema financiero, están el impacto de los requisitos de capital y liquidez en la probabilidad de que ocurra una crisis financiera y la reducción de las pérdidas en el producto interno bruto asociados a una crisis bancaria. Por el otro lado los costos económicos de los nuevos requerimientos de liquidez y capital están asociados a un incremento en los costos de intermediación que se ven reflejados en un alza en las tasas de crédito, lo que genera una reducción en los préstamos y la inversión.

C.P.C y P.C.F. Gabriel Llamas Monjardín
Integrante de la Comisión de Finanzas y Sistema Financiero del Colegio de Contadores Públicos de México
gabrielllamas@bdomexico.com
https://www.ccpm.org.mx/

El analfabetismo financiero (primera entrega)

Salo Grabinsky Steider

En los últimos meses me he encontrado con frecuencia con casos desgarradores en su mayoría de familias “venidas a menos”. Hijos(as) y otros descendientes de hombres emprendedores que forjaron este país con su trabajo y esfuerzo, ya sea como profesionistas, hombres de negocios y algunos políticos a los que les hizo “justicia” la revolución, se encuentran al presente en situaciones lamentables, rayando en la pobreza, aun no extrema, pero sí impactante.

Entiendo que en México hay muchos millones de personas en una precaria situación y que es un estigma de siglos que no se arreglará con promesas y populismos demagógicos. Los contrastes que vemos diariamente son insultantes y las causas variadas. Hay gente seria, profesional y mejor preparada que yo para analizar y ofrecer soluciones realistas y prácticas.

Yo me dedico a las empresas familiares, que forjaron el país que tenemos y que suman millones. Con todas sus limitaciones y errores son el motor del empleo productivo y de la riqueza que se ha creado en todas partes. Lo malo es que un asunto básico como es la preservación del patrimonio, su cuidado para resolver las contingencias que invariablemente se le presentan a un emprendedor y su familia y la liquidez necesaria para solventar gastos son temas que se dejan en el olvido, se relegan para cuando “sea mayor”. Desgraciadamente muchos se topan de frente con esta u otra crisis o problema que hay que resolver urgentemente.

Esta serie trae cola y es mi ferviente deseo que los lectores se “pongan las pilas” de inmediato, ya que deben y con razón, estar preocupados. El dejarlo para después es simplemente suicida, se los advierto.

Empecemos:

¿ Tiene usted, amigo lector o su familia directa, digamos $10,000 pesos disponibles para resolver un problema que se presente en este momento? O incluso $25,000 ?

¿ Puede recurrir a su cuenta de ahorros o cheques, en días hábiles bancarios o, si tiene posibilidades y le aceptan, solventarlo con tarjeta de crédito y débito? Estos casos son aislados. Hay que pagar en efectivo.

La triste realidad es que la INMENSA mayoría de los mexicanos viven al día, de quincena en quincena y esperan ansiosamente el aguinaldo, la “tanda” o los repartos de utilidades para saldar sus deudas pasadas…y volverse a meter en aprietos.

En un excelente artículo de la revista The Atlantic de mayo del 2016 el autor Neal Gabler plantea con mucha vergüenza que él no tiene ni siquiera cuatrocientos dólares (siete mil pesos) para solventar una emergencia y que así se encuentran LA MITAD de los norteamericanos hoy en día. Ellos viven de sus sueldos o del seguro social si están retirados, pero no les alcanza para ahorrar, ni en muchos casos para pagar sus hipotecas, prestamos, viajar etc. A menudo se encuentran en situaciones donde recurren a parientes, vecinos o a prestamistas que les cobran intereses de usura. Ni hablar de las tarjetas de crédito.

Continuará...

Mtro. Salo Grabinsky Steider
Del Verbo Emprender
gszalo@gmail.com

Un paseo de altura a la altura

Jennifer Elein Esquivel Valdepeña y López

Algunas ciudades del mundo tienen hermosos paisajes y calles que valen la pena ser visitadas, recorridas y admiradas. Tal es el caso de San Francisco, donde es muy clásico realizar el viaje en un tranvía, o en Londres, donde pasan autobuses de doble piso, y claro, no se puede quedar atrás la Ciudad de México con sus hermosas calles, paisajes perfectos y un toque de urbanismo que pueden ser visitadas en autobuses de doble piso, descapotados para que tengan un mayor y mejor contacto con la naturaleza y poder vivir esa gran experiencia en su máximo esplendor.

Desde el año 2000, la Ciudad de México cuenta con una nueva forma de turismo, es un servicio de transporte que tiene por objetivo dar a conocer los diferentes lugares de interés en México para extranjeros o para los que viven en la Ciudad, cuenta con 8 canales de audio-guía que narran una breve, puntual e interesante reseña de cada lugar del recorrido en Español, Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Japonés, Portugués y canal para niños, adecuándose a toda necesidad.

Se recomienda experimentar el servicio que sobre todo es una acción para fomentar el turismo en la gran capital, así que se debe emprender la aventura, no sin antes prever un atuendo adecuado.

En la primera parada ubicada frente al Auditorio Nacional, se visualizan 4 rutas que tienen la disponibilidad de horario de 9 a.m. a 9 p.m. teniendo la oportunidad de recorrer los cuatro circuitos en un solo día, ya que puede visitarlos todos por el mismo costo del boleto.

Primer circuito, “Centro histórico”, con 19 paradas da la oportunidad de conocer los inicios de la condesa, la luminosidad de la plaza Madrid (Cibeles), la gran arquitectura de la casa Lamm, observar uno de los más reconocidos monumentos, el de la independencia, imaginar nuestro pasado desde el Centro Histórico (zócalo), admirar el Monumento a la Revolución y concluir en la entrada del Museo de Antropología.

La ruta que lleva el nombre de “sur” con 18 paradas es uno de los inigualables tours de los barrios más bohemios de la ciudad con un toque de arquitectura y arqueología, mostrando el desarrollo del mercado Roma, la elegancia del World Trade Center, imaginándose una tarde en la monumental plaza de toros, conociendo algunas instalaciones de la casa máxima de estudios, la UNAM, y descendiendo en los alrededores de Coyoacán.

El trayecto Polanco-Chapultepec es perfecto para disfrutar del *shopping* y las edificaciones vanguardistas de la Ciudad de México, donde se cuenta con solo 7 paradas las cuales bastan para presenciar el gran desarrollo que la ciudad ha tenido constantemente, con recintos espectaculares de cultura, ocio y recreación como centros comerciales, el museo Soumaya, y el Hipódromo de las Américas.

El viaje con destino a la Basílica, transporta a través de las épocas prehispánicas, coloniales, y modernas de la Capital de México, con las paradas en Garibaldi donde se podrá conocer el folclor de una cultura con gran historia, admirar la inigualable arquitectura de Tlatelolco y de la basílica, donde es

sorprendente todo el encanto religioso que engloba este camino.Al terminar el día quedará fascinado al descubrir tantos lugares por los que la Ciudad de México es reconocida. Definitivamente desde las alturas, el segundo piso del autobús, cambia totalmente el matiz de la Ciudad de México.

Es una actividad muy recomendable para realizarla con su pareja, su familia o sus amigos, y para los que les gusta observar los sometimientos rápidos, las acrobacias elevadas, así como peligrosos saltos, ya pueden acudir al tour que los llevará a conocer la mejor lucha libre dentro del lugar más emblemático en la historia de ésta, la arena México.

Existen tours para todas las edades con gustos diferentes, teniendo gran diversidad de actividades y panoramas por hacer y ver.

Si quiere salir de la rutina, evitar el tráfico, o cambiar de vista, es recomendable conocer los tours de un día donde se visita un estado de su elección, dura aproximadamente 12 horas, este paseo es muy práctico ya que se deja todo en manos de expertos. El traslado se realiza en autobuses específicos para esta actividad de manera segura, se olvidará de ir al volante, detallan un itinerario para que pueda conocer y adentrarse a las tradiciones al llegar al destino, en la mayoría ya está incluida la comida, por lo tanto solo déjese consentir y a disfrutar el camino.

Para ser de los primeros en subirse al camión, se recomienda iniciar la excursión en la parada del Auditorio Nacional y así poder escoger lugar, el sentarse en la parte delantera, es una experiencia única ya que cuenta con un panorama maravilloso en el trayecto por la carretera.

Una de las rutas más visitadas es la del queso y el vino, ubicada en el hermoso estado de Querétaro, Tequisquiapan. El recorrido consta de tres lugares por visitar, en la primera parada se podrá descubrir cómo se elabora el queso y quedará sorprendido de cuántos tipos de queso existen, por supuesto habrá degustación, la siguiente parada es en algunos viñedos en donde ofrecen una explicación del por qué, cómo y con qué elaboran los vinos donde también degustarán, por último, los esperarán con una exquisita comida acompañada de un vino espectacular disfrutando del hermoso paisaje acomodado por los mismos viñedos y ahora sí, de regreso al lugar de origen, a descansar y recordar este paseo tan especial.

La ruta Pirámides de Teotihuacán cuenta con una visita en la Basílica de Guadalupe en donde se admira, el estilo, la arquitectura de este recinto así como la devoción que emanan las personas por ver este santuario de la iglesia católica. Al llegar a las Pirámides contará con tiempo libre para poder revelar toda la magia que engloba este lugar, seguido por una comida buffet que les encantará a chicos y grandes.

El itinerario con destino a Taxco es de los más activos ya que se muestra el mural a Cuauhtémoc de Juan O´Gorman, la Parroquia de Santa Prisca y San Sebastián, se visita el Museo Guillermo Spratling así como una tienda de plata la cual cuenta con una extensa variedad de productos hechos de plata, hechos por artesanos de Taxco. La comida será en tres tiempos y se brindará tiempo libre para conocer las plazuelas y jardines de este hermoso lugar.

El trayecto que tiene como finalidad la visita a Cholula, Puebla es muy característica por contar con una gran cantidad de iglesias dando a conocer su hermosa edificación, tiene planeado la entrada a la Zona Arqueológica de Cholula, Sta. Ma. Tonanzintla, también se conocerá la Catedral de Puebla, Capilla del Rosario y no podía faltar la calle de los dulces donde se podrá degustar de los ricos sabores de Puebla.

Si no se tiene planeado salir de la ciudad, también existe la ruta Xochimilco – Coyoacán, donde se conocerá el Centro de Coyoacán visitando tiendas de artesanías, seguido de la visita al Museo Frida Kahlo, Casa de Artesanías Mejicu, también incluye un Tour al Estadio Azteca (Sujeto a disponibilidad del estadio), culminando con un excelente y tranquilo paseo en trajinera, visualizando los majestuosos viveros donde nace una flora incomparable.

La visita al Reino animal, es definitivamente pensada para los más pequeños de la familia, donde podrán presenciar el espectáculo de aves rapaces, introducirse a una granja mexicana y viajar en un safari observando a los carnívoros y herbívoros así

como darles de comer para mayor interacción con los animales. También tendrán acceso al aviario y reptilario.

Para los que les apasiona el futbol se cuenta con un destino a Pachuca, en este viaje a bordo se podrá visitar el Centro Interactivo Mundo Fútbol, el salón de la Fama del Fútbol Internacional, tendrán un tour en el estadio de los Tuzos y visitarán la Universidad del Fútbol, ¡esto sí es para aficionados del futbol soccer!.Y para cerrar con broche de oro, también se cuenta con un tour para aquellas personas más intrépidas y aventureras, esta excursión es llamada "Sierra del Café" y tiene como sede a la hermosa ciudad de Córdoba, Veracruz, a diferencia de otros eventos, éste está pensado para viajar por 3 días y 2 noches, es una experiencia en donde se aprenderá a degustar y a conocer todos los exquisitos aromas de un grano de café mexicano. Respecto a los precios, son accesibles ya que varían dependiendo edades y días, dentro de la Ciudad de México, el boleto de adulto va desde 140 pesos entre semana, 165 si es sábado, domingo o día festivo. Los niños y adultos mayores pagan el 50% menos; el tour de un día depende de la ruta temática que se elija pero van de los 100 a los 950 pesos.

Estilo magnífico, compañía interesante, paisaje admirable, regálese la oportunidad de explorar México en estos recorridos con muchas alegrías y diversiones, atrévase a vivir la experiencia que cambiará la perspectiva de este hermoso país

Mtra. Jennifer Elein Esquivel Valdepeña y López
Secretaría de Divulgación, FCA UNAM
jesquivel@fca.unam.mx

Emprendedores es una revista universitaria gratuita que no se comercializa por ningún medio y que se distribuye únicamente con fines educativos. Por tales razones, para fines de ilustración, recurre respetuosamente a imágenes de diversas fuentes. En este número, a las siguientes:

http://aficionesyocio.com/el-globo-terraqueo-el-mundo-visto-desde-las-alturas/
http://atlasturistico.sectur.gob.mx/AtlasTuristico/bienvenido.do
http://conectacapital.com/Blog/?author=15
http://ecea.edu.ar/index.php/2013-10-18-14-14-42/recursos-on-line/mapas/item/326-mapa-planisferio-politico
http://internationalcommercegrade.blogspot.mx/2013/02/transporte-maritimo.html
http://mexicoxport.com/noticias/13664/la-omi-estudia-medida-de-pesar-los-contenedores-marítimos-en-el-2016
http://revistafal.com/tag/tlcan/
http://t3n.de/news/payment-trends-506945/
http://unctad.org/es/Paginas/Home.aspx
http://www.abc.es/internacional/abci-mas-7000-scouts-ayudan-peregrinos-meca-201609120956_noticia.html
http://www.dailymail.co.uk/news/article-2225112/Superstorm-Sandy-Death-toll-hits-FIFTY-damage-set-50BILLION.html
http://www.digitalistmag.com/resource-optimization/2016/02/18/cisco-protects-supply-chain-04021497
http://www.elfinanciero.com.mx/economia/estas-son-las-condiciones-de-mexico-para-renegociar-el-tlcan.html
http://www.kaleidoconsultoria.com/blog/norma-iso-9001-2015-evolucion-y-objetivos
http://www.sinembargo.mx/02-08-2017/3276383
http://www.themalaymailonline.com/money/article/japan-business-mood-brightens-as-recovery-broadens
http://www.tibagroup.com/mx/transporte-internacional-de-mercancias
http://www.tudecides.com.mx/articulos-y-casos-de-estudio/manufactura/almacen-no-desperdicies-su-aportacion-estrategica.html
http://www2.unwto.org/es
https://revistadelogistica.com/transporte-y-distribucion/aspectos-logisticos-comerciales-en-el-transporte-internacional-de-contenedores-maritimos/
https://www.ecured.cu/Turismo_Sustentable
https://www.gob.mx/se/articulos/mexico-cuenta-con-12-tratados-de-libre-comercio?idiom=es
https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/SobreVU/SobrelaVU/index.htm

Cenapyme
CENTRO NACIONAL DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

http://cenapyme.fca.unam.mx/