

■ **Factor humano**

Conflicto y poder

■ **Mercadotecnia**

Un logo no es una marca



<http://www.emprendedoresunam.mx>

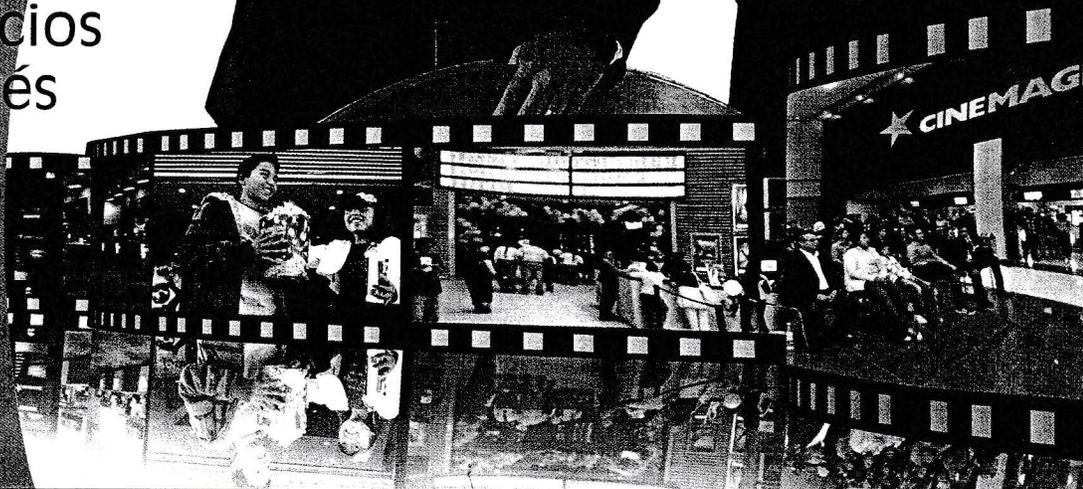
Emprendedores

AL SERVICIO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

■ **Cinemagic:
Diversión
para un nicho
de mercado**

■ ¿Quién califica
a las calificadoras?

■ Obtén beneficios
fiscales a través
del ahorro



Red México Profundo. Modelo de participación social y esfuerzo compartido

Emprendedores

AL SERVICIO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Es una publicación del Centro Nacional de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México

DIRECCIÓN EDITORIAL

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

Mtro. René Solís Brun
Director Editorial

Dra. Clotilde Hernández Garnica
Coordinadora Editorial

PRODUCCIÓN EDITORIAL Y COMERCIALIZACIÓN

Lic. María del Carmen Márquez González
Directora

Mtro. Víctor A. Hernández Artega
Coordinador

Mtra. Mónica Ivonne García Rodríguez
Editora

Abenhamar Suárez Arana
Corrector de estilo

DISTRIBUCIÓN Y VENTA DE ESPACIOS PUBLICITARIOS

Tel./Fax: 56167755 y 56161355, ext. 240
FCA-UNAM, Circuito Exterior, Cd. Universitaria, Edificio "C.P. Roberto Casas Alatriste"

PRECIO DE SUSCRIPCIÓN

6 números (año) \$200.00, ejemplar suelto \$42.00
Más \$80.00 por gastos de envío
Tiraje: 4,000

VENTAS Y ATENCIÓN A SUSCRIPTORES

1. Facultad de Contaduría y Administración
Oficinas de Fomento Editorial
At'n: L.C. Edith Rivera Martínez
Tels.: 5616 1355 y 5616 7755 Ext. 103

2. Librería FCA-UNAM
Planta baja de la biblioteca
At'n: L.A. Gema Puig López
Tel.: 5622 8262

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 del Director Editorial.

Autorizaciones: EMPRENDEDORES es una publicación bimestral de la FCA-UNAM, Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, Coyoacán, 04510, México, D.F. ISSN-0187-7828. Reserva de derechos al 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: Lic. Ma del Carmen Márquez González. Publicación periódica autorizada por el Servicio Postal Mexicano con el registro Núm. 1011089 características 229261419.

Diseño e impresión • Ediciones y Gráficos Eón, S.A. de C.V.

Portada • Ivonne Berenice Carmona Montero / Beatriz Andrea Pascual Márquez / Gabriel Galván Guzmán
Fotografía de Portada • Ruffo López Chávez.

1 EDITORIAL

4 El lector opina

Herramientas informáticas

5 ¿Las contraseñas en tu pyme son seguras?

Gibrán Erick Flores Chávez



Tecnología y calidad

9 La certificación internacional: ¿Mito o elemento de competitividad en México?

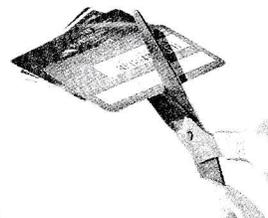
Antonio Castro Martínez



Finanzas en su empresa

15 Factores claves para tomar mejores decisiones financieras

Manuel Díaz Mondragón y
Nitzi Vázquez Carrillo



21 Obtén beneficios fiscales a través del ahorro

Arturo Morales Castro y
Carmen Hernández Elvira



Factor Humano

27 El conflicto y el poder

María de Lourdes Salas Sáenz



Las empresas hablan

33 Cinemagic: Diversión para un nicho de mercado

Clotilde Hernández Garnica





Dr. José Narro Robles
Rector

Dr. Eduardo Bárzana García
Secretario General

Lic. Enrique del Val Blanco
Secretario Administrativo

Dr. Héctor Hiram Hernández
Secretario de Desarrollo Institucional

M.C. Ramiro Jesús Sandoval
Secretario de Servicios a la Comunidad Universitaria

Lic. Luis Raúl González Pérez
Abogado General

Enrique Balp Díaz
Director General de Comunicación Social



Dr. Juan Alberto Adam Siade
Director

L.C. y E.F. Leonel Sebastián Chavarría
Secretario General

Mtro. Tomás Rosales Mendieta
Secretario Académico

Dr. Ricardo Varela Juárez
Jefe de la División de Estudios de Posgrado y Coordinador del Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

L.C. Tomás Humberto Rubio Pérez
Secretario de Relaciones y Extensión Universitaria

Dr. Mario de Jesús de Agüero Aguirre
Jefe de la Licenciatura en Contaduría

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

Dra. Graciela Bribiesca Correa
Jefa de la Licenciatura en Informática

Dr. Luis Antonio Cruz Soto
Jefe de la División de Investigación

Mtro. Eric Manuel Rivera Rivera
Jefe de la División de Educación Continua

Mtra. Gabriela Montero Montiel
Jefa del Sistema Universidad Abierta

Dra. Blanca Tapia Sánchez
Jefa del Centro Nacional de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa

L.A. María Elena García Hernández
Secretaria Administrativa

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

L.A. Gustavo Almaguer Pérez
Secretario de Personal Docente

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

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

Mtra. Ruth Torres Carrasco
Secretaria de Planeación

Mtra. María del Rocío Huitrón Hernández
Jefa del Centro de Informática

L.A. Israel Vladimir Villa, García
Secretario Particular

Dr. Alfredo Delgado Guzmán
Subjefe de la División de Estudios de Posgrado

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

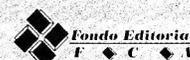
L.C. Adriana Arias Cedillo
Subjefa de la División de Educación Continua

Dr. Jorge Ríos Szalay
Asesor

L.A. Carlos Manuel Villela de Lara
Asesor

COMITÉ EDITORIAL

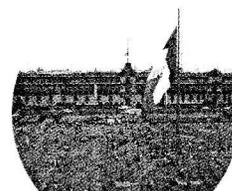
L.A. Pedro I. Calderón Bretón
L.A. Isaac Cuertavillos Siskoonan
L.A. Jesús Hernández Torres
Ing. Javier Jiménez Espriú
C.P. Carlos Machorro Camarena
Dr. Marco Antonio Murray Lasso
Mtro. Miguel Ángel Reta Martínez
L.A. Ricardo Rocha Reynagas
Lic. Enrique Balp Díaz



Actualidades

41 El Nuevo Proyecto de Nación de AMLO

Mauricio de María y Campos



Historias de lucha

45 Red México Profundo Modelo de participación social y esfuerzo compartido

Armando Tomé González



Estrategias para la competitividad

51 ¿Quién califica a las calificadoras de riesgo?

Eduardo Ramírez Cedillo



Ventas y mercadotecnia

57 Un logo no es una marca

Dan Pallota



Consultorio legal y fiscal

60 Opción fiscal empresarial al iniciar un negocio

José Padilla Hernández



Después del trabajo

66 La colección Relato Licenciado Vidriera: Un viaje literario real y maravilloso

Adriana Olvera Hernández



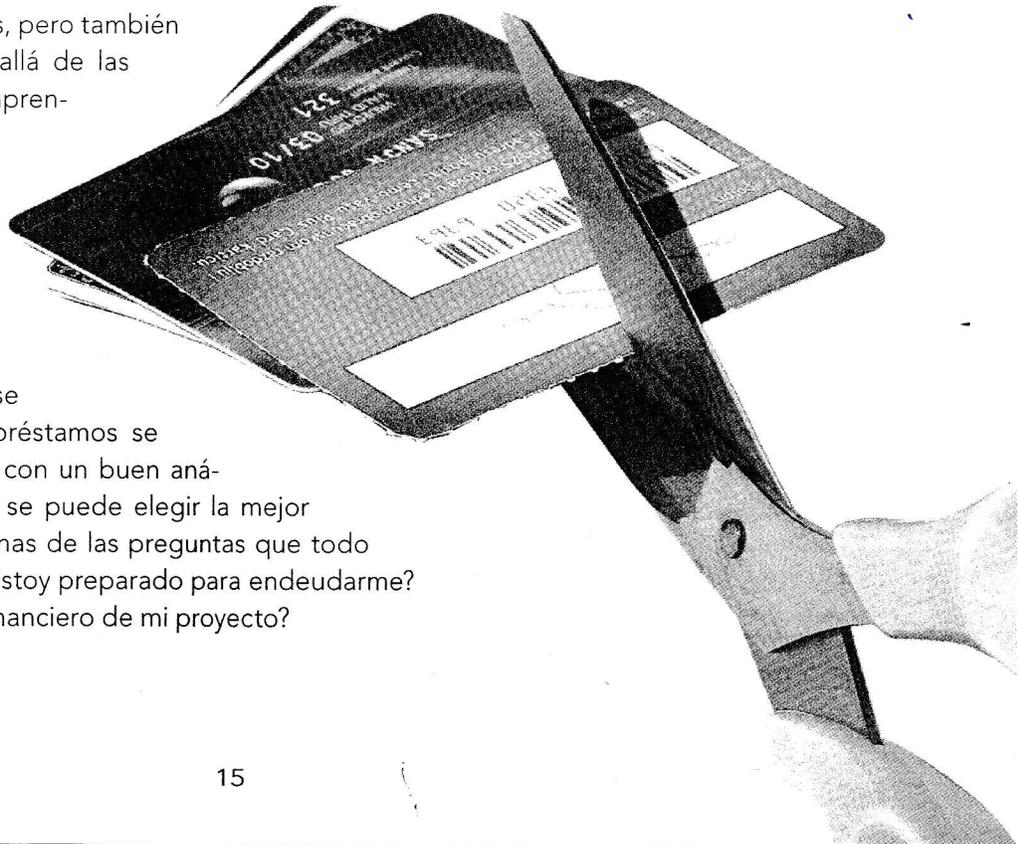
Factores claves para tomar mejores decisiones financieras

Manuel Díaz Mondragón
y Nitzia Vázquez Carrillo

A partir de sus ingresos reste los gastos fijos (incluyendo una partida de imprevistos); si su saldo es positivo usted tiene capacidad de pago.

El mercado de crédito está lleno de ofertas, desde las tarjetas de crédito hasta las promociones de meses sin intereses que ofrecen los bancos, pero también hay otras opciones que van más allá de las instituciones bancarias. Hoy, un emprendedor puede financiar sus ideas a través de las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple o incluso convertirse en empresario mediante el apoyo de las microfinancieras.

La oportunidad de endeudarse está latente y muchos de estos préstamos se pactan con tasas fijas, por lo que, con un buen análisis, estamos convencidos de que se puede elegir la mejor alternativa de financiamiento. Algunas de las preguntas que todo emprendedor debe hacerse son: ¿Estoy preparado para endeudarme? ¿He realizado un correcto análisis financiero de mi proyecto?



Dado que muchos emprendedores incursionan en la actividad empresarial bajo la forma de autoempleo, microempresario o persona física con actividad empresarial, nuestras reflexiones se plantean pensando precisamente en aquello que una persona física debe tomar en cuenta en el momento de formular un plan financiero personal.

Antes de iniciar su negocio, el emprendedor debe pensar en sus propias características y considerar dos aspectos financieros básicos: la liquidez y la solvencia. Una vez que tenga conocimiento pleno de su capacidad de pago tanto en el corto y largo plazo, entonces la valoración de cualquier alternativa de financiamiento resultará mucho más sencilla.

El concepto de liquidez se refiere a aquellos activos que me permiten hacer pagos de manera inmediata y con los cuales realizamos nuestra actividad económica cotidiana. Por ejemplo, cualquier persona que tiene que cubrir una distancia entre su hogar y el lugar donde realiza su trabajo cotidiano, requiere necesariamente el uso de

algún transporte; por tanto, como mínimo deberá tener el dinero suficiente para cubrir ese pago.

Es así como la liquidez nos sirve para generar un documento que conocemos como presupuesto de flujos de salida de efectivo. En éste incluimos todos los pagos que debemos realizar diariamente, a la semana, quincena y de forma mensual. Esto nos permitirá conocer la cantidad de liquidez necesaria para poder realizar nuestra actividad mensualmente.

Como personas físicas, entre otros conceptos, hay que incluir el transporte (pago del autobús, taxi u otro medio y/o la gasolina), alimentación e insumos de trabajo necesarios. Por ejemplo, si somos abogados que trabajamos de manera independiente, tendremos que gastar en fotocopias, impresiones e incluso pago por estacionar el automóvil. Si mensualmente tenemos dificultades para cubrir estos pagos y en ocasiones incluso debemos pedir prestado a algún familiar o amigo, es claro que nosotros somos personas con problemas de liquidez.

Por su parte, el término solvencia

hace referencia a la posibilidad que tenemos de convertir valores futuros en valores presentes o, en palabras más simples, en poder hacer pagos en el futuro con nuestros activos.

El dinero es un activo financiero que tiene mucho valor presente, pero cuyo valor futuro es nulo. Los billetes de cien pesos de 1982, 1990 y 2010 siempre tendrán dicho valor nominal, pero los dos

primeros, ya no se encuentran en circulación como dinero de curso legal y, por tanto, han perdido sus características de funcionar como medio de pago. Quienes a lo largo del tiempo atesoraron estos

billetes, en aquel entonces habrán tenido mucha liquidez pero su solvencia hoy es cero.

Los que atesoraron metales, por ejemplo oro o plata, dado que son mercancías pierden su función de dinero pero adquieren valor como alternativas de inversión. Por ejemplo, una onza troy de plata, en los 80, llegó a ser de diez pesos y en el año 2010 tiene un precio de mercado de cien pesos. En este sentido, por cada onza, hoy se habrían invertido diez pesos, pero a su precio actual se recibirían cien pesos. Su liquidez disminuyó pero su solvencia aumentó.

El emprendedor debe pensar en sus propias características y considerar dos aspectos financieros básicos: la liquidez y la solvencia.



Generalmente el emprendedor piensa que lo fundamental para iniciar un negocio es contar con el capital suficiente; la realidad es que el dinero es sólo la mitad de la inversión. La otra mitad implica muchos otros aspectos, entre ellos, además del tiempo, la valoración sobre las posibles fuentes de financiamiento a las que puede acceder y, naturalmente, la capacidad de pago que genere.

El emprendedor ahora sabe que es más importante la solvencia que la liquidez para tomar un préstamo. Por la falta de liquidez, podemos pedir un préstamo o utilizar nuestra tarjeta de crédito, pero la pregunta que siempre debemos responder es ¿podremos pagar?

Si la respuesta es positiva, definitivamente somos solventes. Es decir, quizá no podemos comprar una casa o un automóvil en efectivo (no tenemos tanta liquidez), pero nuestros ingresos corrientes son suficientes como para efectuar pagos mensuales de algún tipo de crédito (somos solventes).

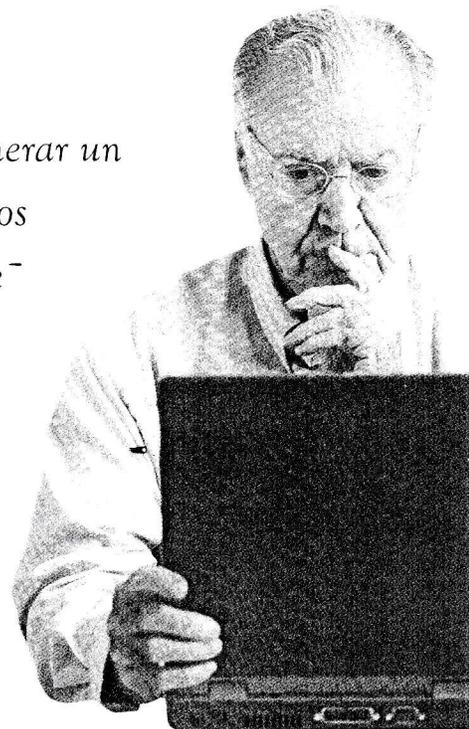
En el caso de las empresas, los conceptos de liquidez y solvencia se calculan fundamentalmente a través de las razones financieras, las más conocidas son las que presentamos en el Cuadro 1.

La expresión aritmética llamada "prueba del ácido" muestra la relación entre los activos circulantes (menos inventarios) y los pasivos circulantes, esto es la disposición de activos más líquidos (cuentas bancarias, inversión en valores, caja y bancos entre otros) que pueden ser utilizados si fuera necesario para realizar los pagos más inmediatos (por ejemplo, créditos de corto plazo, pago a proveedores). La teoría dice que si tenemos una relación de 2:1 la empresa tiene liquidez, si es menor se considera una empresa poco líquida.

Para medir la solvencia el parámetro universal es la "prueba del ácido", por el contrario son tantas las formas de obtenerla que da origen a confusiones. La

La liquidez nos sirve para generar un documento que conocemos como presupuesto de flujos de salida de efectivo.

finalidad de la solvencia es medir la combinación de recursos expresados en el balance general y extraer los datos que relacionen y comparen los recursos propios de la empresa (capital) con aquéllos que se han obtenido por algún tipo de crédito o financiamiento (pasivos o deuda). El concepto parece sencillo; sin embargo, ¿qué entendemos por pasivo o deuda?, ¿con qué exactitud expresaremos el cálculo?



Cuadro 1
Razones financieras de liquidez y solvencia

Aspecto general a evaluar	Razones financieras	Valoración positiva
Liquidez	$\frac{AC}{PC}$	2:1
	$\frac{AC-I}{PC}$	2:1
Solvencia	$\frac{PT}{C}$	Menor a 1
	$\frac{C}{PT}$	2 o más

Notas: AC=Activos circulantes; PC=Pasivos circulantes; I=Inventarios; PT=Pasivos Totales; C=Capital.

Fuente: Instituto de Asesoría en Finanzas Internacionales (IAFI).

Si queremos saber qué capacidad de pago futuro tiene la empresa, ¿utilizamos los pasivos totales o sólo los de largo plazo?; si utilizamos la relación con pasivos de corto plazo ¿estamos calculando liquidez o solvencia?; ¿existe diferencia entre las deudas en que debemos pagar intereses y el financiamiento en que aplicamos un descuento? De esta forma, para conocer el grado de solvencia de una empresa debemos estudiar el caso particular de cada medida.



No obstante, para responder a la pregunta si una empresa es solvente o no, se utiliza por norma general la razón financiera bajo un enfoque clásico que nos lleva a relacionar la cantidad de deuda sobre recursos propios, como vemos en el Cuadro 1. La solvencia se obtiene al dividir los pasivos totales entre el capital. Para considerar que la empresa tiene liquidez el resultado debe ser menor a 1. Existe otro método

que relaciona los conceptos a la inversa; es decir, el capital entre los pasivos totales; en este caso el resultado debe ser 2 a 1, ello nos indicaría lo mismo que la razón financiera anterior, es decir que, con los recursos propios de la empresa, se podrá pagar hasta el doble de la deuda.

¿Basta con ser solventes para endeudarnos?

La respuesta rotunda es ¡no!; el endeudamiento a veces lo tomamos como un proceso muy simple, lamentablemente por ello la mayoría tiene problemas financieros después de un tiempo.

El objetivo de este artículo es realizar un ejercicio de planeación financiera personal, a través del cual descubrirá y aprenderá a tomar una decisión muy importante al dar respuesta a la interrogante: ¿me endeudo o no me endeudo? Este ejercicio lo enfocamos específicamente a personas físicas; sin embargo, no está muy alejado del ejercicio real que deben hacer las personas morales (empresas). Por tanto, a cualquier emprendedor le será de utilidad.

Para iniciar un negocio se debe contar con el capital suficiente, que es la mitad de la inversión. La otra mitad implica las posibles fuentes de financiamiento y la capacidad de pago.

La planeación financiera personal consiste en una serie de pasos que debe valorar y, aunque no es obligatorio que los lleve a cabo todos —ni en el orden que los

presentamos— al tomar su decisión, sí son esenciales para que el contrato que firme le proporcione beneficios y no problemas financieros. Los pasos que le proponemos son los siguientes:

1. *Evite caer en la tentación.* Para endeudarnos, lo primero que tenemos que valorar es si necesitamos y no podemos conseguir, por falta de liquidez, algún bien mueble o inmueble. Si tenemos liquidez es preferible pagar en efectivo. Pero, además de ser líquido, debemos considerar si necesitamos el bien.

Equivocadamente muchas personas consideran, por ejemplo, que la compra de automóviles es una inversión, en realidad no lo es. Los autos tienen una vida útil reducida; por ejemplo, el pago de tenencia se realiza por diez años, que es precisamente, el tiempo en el que se deprecia. Un auto nuevo incurre en varios impuestos y una vez que sale de la agencia ha perdido valor. Cuando se utiliza,

además, como una herramienta de trabajo, como ocurre con los profesionistas o los taxistas, el automóvil se desgasta más rápidamente.

Otro tipo de oferta de crédito reciente es la que se realiza a través de cheques personalizados a usuarios de tarjetas de crédito. Existen dos modalidades; la primera son aquellos que puede hacer efectivos y forman parte de la actual línea de crédito disponible en su tarjeta de crédito. La segunda, son créditos adicionales a su línea actual. En el primer caso, no altera tanto al usuario ya que técnicamente están considerados dentro de sus posibilidades de pago; sin embargo, los segundos podrían representar un problema si no puede hacer frente a sus pagos, o si realiza pagos mensuales pequeños su deuda resulta demasiado costosa.

Recuerde que sólo debe endeudarse si tiene la necesidad imperiosa de hacerlo y no por aprovechar "ofertas" que no representan soluciones prácticas a sus problemas de liquidez pero que pueden resultar sumamente costosas y llegar a mermar su solvencia; y recuerde que los créditos para el consumo, es decir, si comprar un coche a crédito para su uso personal no le representará ingresos monetarios sino erogaciones financieras (pago de verificación, gasto de gasolina, mantenimiento entre otros).

2. *Realice un presupuesto de gastos.* Las personas cotidianamente tienen gastos inevitables que le permiten realizar su actividad, como el alimento y

el transporte. Existen además gastos fijos que se enfrentan de manera personal (si los gastos dependen de una persona) o en familia (si los gastos se distribuyen entre los miembros de la familia) como el pago de luz, agua, teléfono, predial o la renta y pago de seguros.



La solvencia es la posibilidad de convertir valores futuros en valores presentes, es decir, en hacer pagos en el futuro con nuestros activos.

A estos gastos agregamos los financieros; es decir, si ya tenemos deudas hay que considerar el pago de las mensualidades (capital e intereses); los más comunes son los que adquirimos por el uso de tarjetas de crédito o el automóvil, que fueron obtenidos vía crédito o autofinanciamiento.

Ningún presupuesto estaría completo si no se incluye una partida conocida como "otros gastos" o sencillamente como "imprevistos". Éstos pueden clasificarse de dos formas; la primera son aquellos gastos ocasionales (aunque conocidos) como, por ejemplo, un viaje planeado, el aniversario de la empresa, u otro similar. Bajo este concepto también debemos considerar el aumento de los precios; por ejemplo, desde el 2009 y en todo lo que va del 2010 las gasolinas han tenido aumentos mensuales, son ocasionales pero desconocidos. Dentro de este rubro tenemos alguna enfermedad personal o de un familiar, los accidentes y, por supuesto, las descomposturas, incluida la del automóvil. Nosotros recomendamos que en una cuenta bancaria deposite, al menos, el 15% del total de los gastos corrientes de tres meses y los mantenga en reserva para enfrentar los imprevistos.

En nuestro presupuesto de gastos debemos de incluir todos y por norma general debemos hacerlo bajo el mismo horizonte temporal de nuestros ingresos –es decir, si recibimos ingresos semanal, quincenal o mensual–, aunque para un periodo más largo, por norma se considera un año. Todos los gastos aquí presentados los debemos valorar y hacer una cuantificación aproximada.

Es recomendable que en una cuenta bancaria deposite, al menos, el 15% del total de los gastos corrientes de tres meses y los mantenga en reserva para enfrentar los imprevistos.

3. *Determine sus ingresos.* La gran mayoría de la población que trabaja recibe un salario, sueldo u otro tipo de ingreso fijo. Así, definitivamente casi todos sabemos cuánto dinero recibimos en un periodo de tiempo: quien cobra por nomina 10,000 pesos y no tiene ningún otro tipo de ingresos, no tiene mayor problema para conocer su nivel de ingresos. Sin embargo, es posible que ése no sea su caso y que sus ingresos sean variables. En este caso, es indispensable calcular un promedio mensual sobre la cantidad de todos los ingresos recibidos.
4. *Efectúe un flujo de caja.* A partir de sus ingresos reste los gastos fijos (incluyendo una partida de imprevistos); si su saldo es positivo usted tiene capacidad de pago.
5. *Valore el tipo de crédito.* Si usted ha concluido que es sujeto de crédito y ha tomado la decisión de endeudarse, inicie el proceso de valorar y comparar para determinar cuál es el mejor tipo de crédito en su caso particular.

Vaya más allá del análisis del crédito. Es importante que además de las condiciones financieras valore otro tipo de elementos; por ejemplo, en la compra de un automóvil haga una evaluación de

los costos de mantenimiento, hay carros cuyas refacciones son económicas (Volkswagen y Nissan), pero las de otros son elevadas (General Motors o Chrysler).

Si desea ampliar la información, escribanos y con gusto lo apoyaremos. Además, lo invitamos a que visite nuestra página web <<http://sites.google.com/site/iafi03>>, en la que encontrará una serie de documentos que podrá descargar de manera gratuita, así como estar al tanto de los distintos eventos que organizamos.

Referencias

- Díaz Mondragón, Manuel (2005). *Planeación financiera: Texto académico*. México: Gasca-Sicco.
- Díaz Mondragón, Manuel. (2008). *Mercados financieros de México y el mundo: instrumentos y análisis*. 3ª. ed., México: Gasca-Sicco.
- Hingston, Peter. (2002) *Inicie su negocio*. Prentice Hall. México.
- Longenecker, Justin G./Moore, Carlos W./Petty, J. William y Palich, Leslie E. (2010) *Administración de pequeñas empresas; lanzamiento y crecimiento de iniciativas emprendedoras*. México: Cengage.

Dr. Manuel Díaz Mondragón
Coordinación de Finanzas
Facultad de Contaduría y Administración
Universidad Nacional Autónoma de México
México, D.F., C.P. 04510
Presidente del Instituto de Asesoría en Finanzas Internacionales (IAFI)

Dra. Nitzia Vázquez Carrillo
Coordinación de Finanzas
Facultad de Contaduría y Administración
Universidad Nacional Autónoma de México
México, D.F., C.P. 04510
Coordinadora de Estudios Fiscales y Financieros del IAFI
comentarioscafe@yahoo.com