

ECHO

Empresario-Capital Humano-Organización

Reforma Laboral La otra cara de la moneda

M.D. Miguel Ángel Andrade García Alonso

Fondo de ahorro Análisis integral

L.C. José Omar Gutiérrez Gómez

Baja extemporánea de trabajadores al IMSS ¿Qué se puede hacer?

L.C. Carmen Rubit Cisneros Gallegos

Obligaciones del patrón impuestas por la NOM-035-STPS-2018

Factores de riesgo psicosocial en el trabajo

Mtro. Daniel Díaz Vargas

\$119.00
U.S.D. 6.00



Derecho humano a la seguridad social en México

Dra. Flor de María Tavera Ramírez

El derecho colectivo
Mtro. José Manuel Gómez Porchini

**Conceptos económicos
básicos para emprendedores**

Dra. Nitzia Vázquez Carrillo
Dr. Manuel Díaz Mondragón



K.O AL COVID-19

KNOCK OUT APOYA A UNA FAMILIA MEXICANA

¡Gracias!

Familia a familia...
Sumando voluntades!

#quedateencasayoteapoyo

#koalcovid19

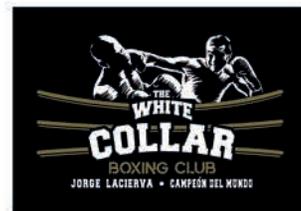


Un Hogar...Una Despensa!®



Lic. Mauricio Sulaiman
Presidente del Consejo Mundial de Boxeo

Lic. Adela Micha
Reconocida comunicadora y líder de opinión



 [despensasfresno](https://www.facebook.com/despensasfresno)

www.despensaselfresno.com.mx



55.42.25.68.91
55.54.68.22.83

Síguenos en nuestras redes sociales oficiales



Revista ECHO



Busca

nuestro portal de internet

<http://revistaecho.com.mx>



CASIA CREACIONES

Ventas y suscripciones

(55) 5998-8903 y 04

ventas@casiacreaciones.com.mx

Suscríbete a **PAF**

y **obtén 3 meses** de **suscripción electrónica**

a la **revista ECHO**

Tu compañera en el ámbito laboral



El éxito es de las personas **BIEN INFORMADAS**

Evolucionamos y ahora somos un documento inteligente con temas de actualidad y ***soluciones prácticas***

PAF Impresa
\$3,445

PAF Electrónica
\$2,890

Combo **PAF**
(impresa y electrónica)
\$5,335

BENEFICIOS	TIPO DE SUSCRIPCIÓN		
	IMPRESA	ELECTRÓNICA	COMBO
24 ejemplares al año (uno cada quincena)	●	●	●
Se la llevamos a su domicilio	●		●
Descárguela desde nuestro portal cuatro días antes de la fecha de publicación		●	●
Consultas telefónicas ilimitadas	●	●	●
Calculadoras fiscales	●	●	●
Videoteca de cursos en nuestro portal Casia Creaciones	●	●	●
Descuentos en nuestro Fondo editorial	●	●	●
Descuentos en nuestros cursos de actualización	●	●	●
Acceso a hemeroteca PAF (revistas de 2013 a la fecha)		●	●

Vigencia al 31 de agosto de 2020. Precios sujetos a cambio sin previo aviso.

www.revistapaf.com
www.casiacreaciones.com.mx

55-5998-8903 y 04
ventas@casiacreaciones.com.mx
y con su Distribuidor Autorizado



Editorial

Apreciables lectores...

Es para **Casia Creaciones** un gusto iniciar un nuevo concepto editorial que coadyuve a incrementar el conocimiento en las áreas de Recursos Humanos, Seguridad Social y, por supuesto, Jurídica.

Hemos creado la **revista ECHO**, dirigida a todo aquel que está inmerso en el funcionamiento de una empresa, ya sea como directivo, administrativo, abogado, colaborador, asociación, o cualquiera que esté interesado en el ámbito laboral integral y que, por falta de tiempo para capacitarse, buscan soluciones prácticas en sus actividades o problemáticas diarias.

Revista ECHO ofrece, de manera práctica, conocimientos que permitirán al lector tener beneficios al momento y aplicables ante las condiciones actuales de la economía y de los negocios.

La revista está confeccionada en dos áreas editoriales:

1. Área de Recursos Humanos y Seguridad Social. Dirigida por la prestigiosa doctora Flor de María Tavera Ramírez.
2. Área Jurídica. Dirigida por el reconocido jurista, doctor Heberardo González Garza.

Ambas personalidades se encargarán de transmitir el conocimiento por medio de casos prácticos, artículos y opiniones, escritos por reconocidos colaboradores, y con ello posicionar a **revista ECHO** como una guía que aliente al lector en el desarrollo y buen funcionamiento de su negocio, tanto legal como de recursos humanos.

Sin más, lo invitamos a acompañarnos mes a mes a adquirir los conocimientos que ofreceremos en nuestras páginas para ponerlos en práctica y coleccionar todos los ejemplares que publiquemos.

Felipe Ávila Reyes
Director General
Casia Creaciones

REMUNERACIONES

5 Fondo de ahorro Análisis integral

L.C. José Omar Gutiérrez Gómez

SEGURIDAD SOCIAL

22 Baja extemporánea de trabajadores al IMSS ¿Qué se puede hacer?

L.C. Carmen Rubit Cisneros Gallegos

25 Derecho humano a la seguridad social en México

Dra. Flor de María Tavera Ramírez

LABORAL-INDIVIDUAL

30 Reforma Laboral La otra cara de la moneda

M.D. Miguel Ángel Andrade García Alonso

40 Obligaciones del patrón impuestas por la NOM-035- STPS-2018

Factores de riesgo
psicosocial en el trabajo

Mtro. Daniel Díaz Vargas

LABORAL-COLECTIVO

47 El derecho colectivo

Mtro. José Manuel Gómez Porchini

ECONOMÍA

54 Conceptos económicos básicos para emprendedores

Dra. Nitzia Vázquez Carrillo

Dr. Manuel Díaz Mondragón

OPINIÓN

60 Firma del trabajador en el CFDI de nómina ¿Es necesaria?

L.D. Abel Torres Suárez

LIBRO DEL MES

63 Ombudsman corporativo Reflexiones sobre derechos humanos y empresas

Dr. Heberardo González Garza





DIRECTOR GENERAL
FELIPE ÁVILA REYES

COORDINADOR DE PRODUCTOS EDITORIALES
JOSÉ RESÉNDIZ GONZÁLEZ

ADMINISTRACIÓN
LUIS CÉSAR REYES LÓPEZ
administracion@casiacreaciones.com.mx

CREW EDITORIAL REVISTA ECHO

Área de Recursos Humanos y Seguridad Social
DRA. FLOR DE MARÍA TAVERA RAMÍREZ

Área Jurídica
DR. HEBERARDO GONZÁLEZ GARZA

Diseño de Interiores
JORGE PÉREZ LEYVA

Diseño de Portada
L.D.G. ANA ROCÍO REYES HERREJÓN

Portal y soporte técnico
JORGE GARCÍA ZÁRATE
soporte@casiacreaciones.com.mx

Claves de acceso
GERARDO ÁVILA OVIEDO
Tel.: 59-2688-1251
clavesdeacceso@casiacreaciones.com.mx

Tels.: 55-5998-8903 y 04



Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial, número 3917.

AÑO I, AGOSTO 2020. NÚMERO 001

COMERCIALIZACIÓN

Ventas a Suscriptores y Espacios Publicitarios
Tel.: 55-5998-8904, exts.: 101 a la 105
ventas@casiacreaciones.com.mx

MILDRETT DANAE BARRERA ROLDÁN
Móvil: 55-1871-6935
ventas1@casiacreaciones.com.mx

LUIS FELIPE ÁVILA OVIEDO
Tel.: 59-2688-1252
Móvil: 55-2772-5732
ventas2@casiacreaciones.com.mx

IMELDA RIVERA CORONILLA
Tel.: 55-8994-3818
Móvil: 55-1389-2117
ventas3@casiacreaciones.com.mx

LITZET CASTAÑEDA MENDOZA
Móvil: 55-1834-8319
ventas4@casiacreaciones.com.mx

BERENICE VÁZQUEZ GARCÍA
Móvil: 55-3469-1274
ventas5@casiacreaciones.com.mx

Distribuidores

MILDRETT DANAE BARRERA ROLDÁN
Tel.: 55-5998-8904
Móvil: 55-1871-6935
distribuidores@casiacreaciones.com.mx

Logística de envíos

ALFREDO VARGAS JOSÉ
Tel.: 55-7261-9430
logistica@casiacreaciones.com.mx

Atención a clientes

atencionclientes@casiacreaciones.com.mx



©2020, "DR" 2020, ECHO, Felipe Ávila Reyes, San Borja núm. 241,
int. 9, col. Independencia, alc. Benito Juárez, C.P. 03630, CDMX.
Administración: administracion@casiacreaciones.com.mx

CONSEJO TÉCNICO EDITORIAL

Presidente

Felipe Ávila Reyes

Consejeros

Dra. Flor de María
Tavera Ramírez

Dr. Heberardo González Garza
L.D. y M.D.F. Joan Irwin Valtierra
Guerrero

©2020, "DR" 2020, ECHO, Publicación mensual de Felipe Ávila Reyes, San Boria núm. 241, int. 9, col. Independencia, alc. Benito Juárez, C.P. 03630, CDMX, tel.: 55-5998-8903. Editores responsables: Flor de María Tavera Ramírez y Heberardo González Garza. Esta obra no debe ser reproducida total o parcialmente, sin autorización escrita del editor. Certificado de Licitud de Título y Contenido: en trámite; Permiso de publicación periódica autorizada por SEPOMEX: en trámite. Reserva para uso exclusivo del título ante la Dirección General del Derecho de Autor: 04-2020-011712222700-20. Precio del ejemplar: \$119.00 M.N., 6.00 U.S.D., más gastos de envío. Números atrasados: \$133.00 M.N., 7.00 U.S.D. Suscripción anual \$1,428.00 M.N., 72.00 U.S.D. Suscripciones y números atrasados Casia Creaciones, S.A. de C.V., ISSN: en trámite. Publicada de manera electrónica en: www.revistaecho.com.mx

Casia Creaciones, S.A. de C.V., manifiesta a todos sus lectores que la información contenida en esta publicación ha sido recopilada con sumo cuidado y profesionalismo; sin embargo, no pudiendo descartar la posibilidad de cometer algún error por el volumen de la información que procesamos, y al no estar exentos de erratas como las que con frecuencia se publican en los órganos de información oficial, recomendamos a todos nuestros amables lectores que pretendan usar profesionalmente dicha información, verificarla en los órganos oficiales que correspondan.

La información, opinión, análisis y contenido de esta publicación es responsabilidad de los autores que las firman y no necesariamente representan el punto de vista de esta casa editorial.

CONCEPTOS ECONÓMICOS BÁSICOS PARA EMPRENDEDORES

Dra. Nitzia Vázquez Carrillo

Dr. Manuel Díaz Mondragón

INTRODUCCIÓN

Llevar a cabo una inversión real implica muchos más conocimientos que únicamente ser experto en un área específica, por ejemplo, mecánicos, electricistas, vendedores, abogados, dentistas, contadores que por muchos años han sido empleados pueden, por cualquier circunstancia, salir del mercado laboral y tomar entonces la decisión de emprender un negocio basados en la esperanza de que al conocer muy bien su oficio o profesión seguramente el éxito los acompañará.

La realidad es que el funcionamiento de la economía y las finanzas está presente siempre ante este tipo de decisiones y sus leyes y principios no cambian, son siempre los mismos, el problema es que los agentes económicos, y particularmente los emprendedores, no los aplican.

En este artículo abordaremos precisamente algunos conceptos básicos de economía que

toda mujer u hombre que desee comenzar un negocio debe tener en cuenta y reducir así la posibilidad de fracasar.

CONCEPTOS BÁSICOS DE ECONOMÍA

Para los economistas no hay nada gratis, y ello se debe a que hay recursos limitados y deseos ilimitados. Por ello, todo humano tiene necesidades fisiológicas como cubrirse del medio ambiente (por ello busca vivienda y ropa), satisfacer su hambre, enfrentar las enfermedades que se le presenten, entre otras, pero una vez que lo logra, busca más viajar, poseer bienes suntuarios como autos de lujos o joyas. En este sentido, muchas empresas surgen con el objetivo de cubrir estas necesidades o deseos, si el emprendedor quiere ser una más, sencillamente tendrá que enfrentar a la competencia y, por ende, la posibilidad de obtener elevadas ganancias se reduce.

Para los economistas
no hay nada gratis,
y ello se debe a que
hay recursos limitados y
deseos ilimitados

Un ejemplo de esto ocurre, por ejemplo, con los médicos, abogados o contadores, quienes deciden poner un consultorio o despacho. Hay una enorme cantidad, de hecho, por ejemplo, en México se encuentra, en muchas de las farmacias, un médico que cobra menos de \$50.00 por una consulta. Ello impacta sin importar la zona, porque este tipo de negocios se encuentra por toda la ciudad, aunque si es una zona con elevado nivel económico se pueden encontrar médicos generales o especialistas que sus honorarios no son menores a \$1,000.

Cuando las zonas son populares la competencia se eleva y los precios se reducen significativamente, en especial cuando no se trata de profesiones sino oficios que son el eje del negocio, por ejemplo, las estéticas. Así, en lugares como Ciudad Nezahualcóyotl se pueden encontrar comercios que ofrecen el corte de cabello en \$25, o en promoción dos por \$35. ¿Por qué? Porque en una cuadra de menos de cien metros hay más de cinco estéticas y al menos hay dos por cuadra. Además, naturalmente, los ingresos de la población son reducidos.

En cambio, el mismo tipo de negocio en la alcaldía Benito Juárez de la Ciudad de México hay algunas que cobran sólo \$150 si son baratas, y se pueden encontrar aquellas que su tarifa es de \$700 o más. En este caso, la cantidad de estéticas operando no es tan extensa y los ingresos de la población son más elevados.

Este pequeño relato que acabamos de realizar lo viven las personas aunque no sean economista de profesión. De hecho, este proceso es parte de lo que se conoce como las leyes de la oferta y de la demanda. Algo que todos conocemos, pero que no procesamos como economistas.

Así, la ley de demanda dice: si sube el precio la cantidad demandada baja, y si baja el precio entonces la cantidad demandada aumenta. Naturalmente, el comportamiento es aquel que tiene el consumidor o demandante. Todos la conocemos, en particular aquellos que tienen menores ingresos.

Por su parte, la ley de la oferta establece que si sube el precio la cantidad ofrecida sube, y si el precio baja la cantidad a ofrecer se reduce. En este caso se trata del comportamiento del vendedor u oferente, quien, por supuesto, si vende más caro quiere vender más, y si lo que vende sólo se puede realizar a un precio bajo decide reducir la cantidad de productos que venderá.

La oferta y la demanda, por lo tanto, buscan un precio de equilibrio, el cual se define como aquel en el que

comprador está dispuesto a comprar y el vendedor acepta vender. Ninguno de los dos tiene poder de mercado, es decir, son tomadores de precios.

La razón por la que en Ciudad Nezahualcóyotl los precios son distintos a los de la alcaldía Benito Juárez, a pesar de ser el mismo bien o servicio, es que se trata de dos mercados distintos y, por ende, el precio de equilibrio es diferente.

Por lo tanto, es importante que los emprendedores conozcan que un mercado se define como cualquier mecanismo a través del cual entran en contacto compradores y vendedores para comerciar un bien, servicio o activo financiero. Si éste es catalogado como competencia perfecta, entonces las leyes de oferta y demanda serán uno de los elementos básicos para establecer un precio.

El otro elemento básico para el establecimiento de los precios son los costos, de esta manera, entre más bajos son los costos explícitos se podrá ofertar a un menor precio y afectar a la competencia, pero si son elevados es probable que



el negocio no pueda resistir los precios del mercado y termine quebrando.

Por supuesto que muchos emprendedores podrán responder a lo expuesto hasta este momento, si vendo un producto de mayor calidad los compradores me preferirán. Lo que los economistas han estudiado contradice este pensamiento e incluso se puede afirmar categóricamente que ello no será así.

La cantidad demandada es una función que depende de cuatro determinantes clave, el primero de ellos, y más importante, es el precio. De hecho, la ley de demanda funciona exclusivamente con este determinante y por ello se dice que sólo funciona en *ceteris paribus*, lo que significa literalmente; todo lo demás permanece constante.

Además del precio los determinantes son los ingresos futuros, los gustos y preferencias y el precio de bienes relacionados, por lo que *ceteris paribus* significa que la cantidad demandada cambiará por movimientos al alza o baja del precio, pero los otros tres determinantes no se modifican. Si ello no ocurre, entonces la ley de demanda no funciona.

Lo mismo ocurre con la ley de oferta, la variable esencial para los cambios en la cantidad ofrecida es el precio, los otros determinantes deben permanecer constantes, porque de no ser así, no opera.

En el caso de la oferta, los otros determinantes son el precio de los costos de producción, la tecnología y factores naturales.

Tanto en la cantidad demandada como en la ofrecida, la relación con el precio se puede establecer una ley, con el resto únicamente se puede estimar un comportamiento.

Así, por ejemplo, entre la cantidad demandada y los ingresos futuros hay una relación directa, es decir, si estos últimos aumentaran la demanda también lo hará y, por el contrario, si se reducen habrá una caída en la demanda. ¿Qué puede influir en un

aumento o reducción en los ingresos? Un caso particular ocurrió en México cuando la nueva administración decide que los salarios mínimos se incrementen en 20%, ello hará que haya un aumento en la cantidad demandada. Pero, por otro lado, se establece también que ningún funcionario ganará más que el presidente y, por lo tanto, los puestos de alto nivel que lo hagan su ingreso mensual también se reduce, en ese caso la demanda baja. Por lo tanto, el comportamiento es distinto para cada caso y se debe analizar en casos particulares y no de manera generalizada.

La frase: "Cada cabeza es un mundo", es precisamente la que aplica para el determinante de gustos y preferencias, lo que hace que dos comercios que ofrezcan exactamente lo mismo, uno funcione y el otro no. Así, por ejemplo, el café "El jarocho de Coyoacán" puede tener cientos de personas haciendo fila para consumir alguna de sus bebidas y, en cambio, otro café que opere justo en el local de al lado, está completamente vacío.

Dos negocios totalmente diferentes, como el fútbol y las librerías. Racionalmente produce mayor valor agregado pagar \$500 por un libro que por una entrada para ver un partido de fútbol; sin embargo, el consumidor prefiere ir a este último que comprar libros. Una librería rara vez tiene capacidad para más de 500 personas, un estadio de fútbol puede permitir la entrada a más de 100,000 aficionados y sentados. Un libro de \$500 para el consumidor ya resulta caro, en cambio, para entrar a una final de fútbol se puede llegar a aceptar pagar más de \$10,000. ¿Por qué ocurre esto? No hay más explicación lógica que por gustos y preferencias, las cuales, en ningún caso, podemos generalizar. En este caso en particular es cuando la demanda puede determinar un precio y no al revés.

Hay periodos en cualquier economía que se puede predecir cierto comportamiento

La oferta y la demanda buscan un precio de equilibrio, el cual se define como aquel en el que comprador está dispuesto a comprar y el vendedor acepta vender



avión a Estados Unidos de América. Para poder hacerlo no sólo se necesita adquirir un boleto de avión, también es indispensable conseguir una visa y tener un pasaporte. No se puede viajar por aire al país del norte si no se adquieren estos tres bienes, por lo cual son denominados complementarios.

Entre dos bienes relacionados hay un movimiento inverso, es decir, la cantidad demandada del bien "X" cambia a la baja si el precio del bien "Y" disminuye, o aumenta si este último se eleva.

Después de presentar estos conceptos básicos de economía, el lector habrá comprendido que todo emprendedor no sólo debe conocer el esquema operativo del negocio en el cual pretende invertir sus recursos, sino también responder a un conjunto de preguntas que le permitan tener mayores probabilidades de éxito. Algunas de ellas son:

- ¿Cuál es el mercado en el que se incursionará?

de las personas, como es el caso de la Semana Santa, que en el mercado católico, por sus pautas, restringe el consumo de carne roja. En este sentido, la gente prefiere el consumo de otros alimentos como el pescado. En este periodo, el precio de pescados y mariscos sube considerablemente y al católico ortodoxo no le importa porque es su religión la que determina su comportamiento como demandante y no el precio.

Pero en otras circunstancias, los precios de los bienes aumentan o disminuyen, por ejemplo, recientemente el huevo superó los \$70 por 30 unidades. En tal circunstancia, una persona podría preferir consumir otro alimento, como carne molida de res o chuletas de cerdo. Esta situación le da la característica al huevo y a la carne como bien sustituto, lo cual significa que dejo de consumir huevo y prefiero consumir más carne.

Hay otros bienes que no son sustitutos sino complementarios. Un caso particular es, por ejemplo, los viajes en



- ¿Cuál es el precio de mercado existente?
- ¿Qué costos tendrá el negocio a emprender?
- ¿Dichos costos serán iguales, por debajo o por arriba del precio de mercado?
- ¿Cuál es la oferta y demanda existente?
- ¿En función de qué determinante depende la cantidad demandada u ofrecida?

- ¿El bien a ofertar depende sustancialmente de gustos y preferencias?

Estás son sólo algunas de las determinantes que, con el conocimiento de conceptos básicos de economía, pueden ampliar las posibilidades de que la inversión productiva que realicemos realmente genere ingresos suficientes, no sólo para cubrir costos sino también para producir utilidades y ganancias.

Estos elementos plasmados son, precisamente, los que representan las bases para la elaboración de un plan de negocios, el cual, de hecho, es un documento que las instituciones financieras solicitarán, además de sus estados financieros, para poder financiar su proyecto.

De igual manera, las entidades públicas que apoyan a los emprendedores pedirán el plan de negocios, y entre más detallado se encuentre y cuya información pueda responder la mayor cantidad posible de preguntas, será más útil para aprobar cualquier esfuerzo de emprender un negocio.

Naturalmente no se trata de convertirlo en un economista experto, pero sí que conozca los fundamentales económicos en los cuales basará sus decisiones de inversión y financiamiento. ↩

BIBLIOGRAFÍA

Díaz Mondragón, Manuel y Vázquez Carrillo, Nitzia (2016), *Sistema financiero mexicano*, Trillas, México.

Díaz Mondragón, Manuel (2019), *Administración financiera; técnicas para mejorar las finanzas de su empresa*, Gasca, México.

Dra. Nitzia Vázquez Carrillo

↩ Profesora en la Facultad de Economía y en la Facultad de Contaduría y Administración, ambas de la Universidad Nacional Autónoma de México. comentarioscafe@yahoo.com

Dr. Manuel Díaz Mondragón

↩ Profesor en la maestría en derecho financiero de la Universidad La Salle. Presidente del Instituto de Asesoría en Finanzas Internacionales (IAFI). iafimexico@yahoo.com.mx



Volver al contenido

Tu compañera en el ámbito laboral

La nueva integrante de
la familia **Casia Creaciones**

Publicación especializada en la transmisión del conocimiento práctico, relevante y actualizado en **recursos humanos, jurídico laboral, seguridad social, y administración de personal**. Dirigida a empresarios, profesionales del área de recursos humanos, asesores de empresas y todo aquel interesado en el desarrollo y administración del recurso más valioso dentro de una organización: **las personas**.



BENEFICIOS

- 12 ejemplares al año (uno cada mes)
- Visualízela desde el portal **revistaecho.com.mx** cuatro días antes de la fecha de publicación
- Consultas telefónicas ilimitadas
- Videoteca de cursos en nuestro portal **Casia Creaciones**
- Descuentos en nuestro Fondo editorial
- Descuentos en nuestros cursos de actualización
- Acceso a hemeroteca revista ECHO

SUSCRIPCIÓN Electrónica

Ejemplar suelto: \$119

Precio suscripción: \$1,428

Precio de introducción: \$1,300

www.revistaecho.com.mx
www.casiacreaciones.com.mx

Ventas y suscripciones
55-5998-8903 y 04
ventas@casiacreaciones.com.mx

