

Finanzas Personales y Familiares

Saber para decidir mejor

La intención de las finanzas personales y familiares es lograr que el lector adquiera la información indispensable para que sus decisiones de gasto e inversión sean mejor acompañadas por una serie de consejos prácticos. Se puede decir que a través de esta información, tendrá la facilidad de planear sus gastos, enfrentar los imprevistos que se le presenten, cumplir con sus objetivos financieros y ahorrar, de tal forma que pueda tener tranquilidad en las decisiones financieras tomadas.

Las finanzas personales y familiares constituyen los fundamentos de la cultura financiera que idealmente debe tener todo ciudadano, ya que ello es indispensable para la adquisición de los bienes y servicios que adquirimos a lo largo de nuestra existencia.

Finalmente el contenido de este libro pretende brindar un servicio en la planeación financiera personal, con un valor agregado que el lector lo transformará para su beneficio.

Contenido:

1. El consumidor su Conducta y sus derechos.
2. El funcionamiento de la economía en la sociedad.
3. La administración del dinero, el ingreso, el ahorro y la inversión.
4. Administración de las compras y los gastos.
5. La administración de pequeñas empresas familiares.
6. La adquisición de seguros de vehículos, de vida, por daños, de gastos médicos y la afiliación voluntaria al IMSS.
7. La adquisición de bienes raíces: terreno y vivienda.
8. La adquisición de vehículos nuevos y usados.
9. La adquisición de equipo de cómputo y otros bienes tecnológicos.
10. La adquisición de alimentos y medicinas para el cuidado de la salud.
11. El comercio electrónico.
12. Los impuestos de las empresas familiares y el pequeño contribuyente.

ISBN: 978-607-410-185-0



innovación editorial lagares
M E X I C O

Efraín Jaime Ang y Oshiel Martínez Chapa

Saber para decidir mejor

Finanzas Personales y Familiares



Efraín Jaime Ang
Oshiel Martínez Chapa

FINANZAS PERSONALES Y FAMILIARES:

SABER PARA DECIDIR MEJOR

FINANZAS PERSONALES Y FAMILIARES:

SABER PARA DECIDIR MEJOR

**EFRAÍN JAIME ANG
OSHIEL MARTÍNEZ CHAPA**



innovación editorial lagares

M E X I C O

“Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del <<Copyright>>, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendiendo la reprografía y el tratamiento informático”.

FINANZAS PERSONALES Y FAMILIARES: SABER PARA DECIDIR MEJOR

© 2012, Efraín Jaime Ang, Oshiel Martínez Chapa

D.R. © 2012 por Innovación Editorial Lagares de México, S.A. de C.V.

Av. Álamo Plateado No. 1-402 Fracc. Los Álamos Naucalpan, Estado de México C.P. 53230

Teléfono: (55) 5240-1295 al 98

email: editor@lagares.com.mx

Diseño de Portada: Enrique Ibarra Vicente

Cuidado Editorial: Rosaura Rodríguez Aguilera

ISBN: 978-607-410-185-0

Primera edición julio, 2012

IMPRESO EN MÉXICO / PRINTED IN MEXICO

AGRADECIMIENTOS

Nosotros quisiéramos aprovechar estas líneas para agradecer:

- A Dios, primeramente, que por su gracia nos inspiró a lograr este objetivo.
- A la Rectoría de la Universidad Autónoma de Tamaulipas por su gran apoyo.
- A la UAM Reynosa-Rodhe: Dirección, Secretaría Académica, Administrativa y a todo el personal por su notable contribución en este proyecto.
- A los alumnos por sus comentarios y sugerencias.

DEDICATORIA

*Dedicamos este trabajo a cada una de nuestras respectivas familias
por su gran soporte, abnegación, paciencia y calma.*

La ciencia del prudente está en entender su camino

Proverbios 14:8

OBJETIVOS

En el presente trabajo se pretende promover una cultura financiera que ayude al padre de familia y a sus miembros al conocimiento más amplio posible de los asuntos que involucran, en mayor medida, sus recursos económicos, energías y tiempo. Se trata de que el lector tome las decisiones de consumo y de inversión lo más informado e inteligentemente posible, favoreciéndose así una mejor calidad de vida.

Contribuir con la sociedad en la promoción de educación financiera a través del conocimiento y defensa de los intereses del consumidor, a fin de que las empresas comercializadoras y prestadores de servicios reconozcan la necesidad de ofrecer calidad y valor agregado.

Favorecer una mayor previsión y cuidado de los activos personales y familiares ante la situación actual imperante de bajo crecimiento en la economía, limitadas expectativas de ingresos extraordinarios y demás desafíos que la cambiante realidad impone.

Finalmente este libro, tiene la intención de formularnos en esta época la siguiente regla: “el conocimiento es el nuevo dinero”, un dicho tan sencillo, práctico y real que permitirá obtener las ventajas sobre muchas personas, haciéndonos sentir más seguros de nuestro futuro financiero.

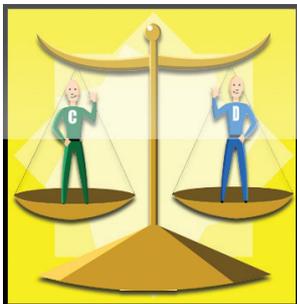
ÍNDICE

Capítulo 1	
El Consumidor: su Conducta y sus Derechos.....	15
Oshiel Martínez Chapa y Severo Hinojosa Adame	
Capítulo 2	
El Funcionamiento de la Economía en la Sociedad.....	25
Oshiel Martínez Chapa, Mirla Orozco Ariguznaba y Diana L. Gutierrez Galindo	
Capítulo 3	
La Administración del Dinero: El ingreso, el ahorro y la inversión	29
Javier Garza Sáenz y Vicente Villanueva Hernández	
Capítulo 4	
Administración de las Compras y los Gastos.....	37
Oshiel Martínez Chapa, Jaime Malacara Navejar y Luis García Garza	
Capítulo 5	
La Administración de Pequeñas Empresas Familiares.....	41
Oshiel Martínez Chapa, Lourdes Castillo Carrillo y Lucía Terán Gutiérrez	
Capítulo 6	
La Adquisición de Seguros de Vehículos, de Vida, por Daños, de Gastos Médicos y la Afiliación Voluntaria al Imss	45
Manuel Zúñiga Alanís, Nelson P. Jaime Ang y Efraín Jaime Ang	
Capítulo 7	
La Adquisición de Bienes Raíces: Terreno y Vivienda.....	51
Mauricio Carrillo Ortiz y Oshiel Martínez Chapa	
Capítulo 8	
La Adquisición de Vehículos Nuevos y Usados	55
Efraín Jaime Ang, Amaira I. Hernandez Martinez, Jaime A. Arredondo Lucio y Álvaro Rosete Casados	
Capítulo 9	
La Adquisición de Equipo de Cómputo y otros Bienes Tecnológicos.....	59
David T. Vargas Requena, Jorge E. Salazar Castillo, Jaime G. Malacara Navéjar y Mario Efrén Nieto	
Capítulo 10	
La Adquisición de Alimentos y Medicinas para el cuidado de la Salud	67
María Martina Llanas Esparza	
Capítulo 11	
El Comercio Electrónico (e-Commerce)	71
Mario E. Nieto, David Vargas Requena y Luis García Garza	
Capítulo 12	
Los Impuestos de las Empresas Familiares y el pequeño Contribuyente	77
Rafael Espinoza Monter y Horacio Hinojosa Chapa	
Bibliografía	85

CAPÍTULO 1

EL CONSUMIDOR: SU CONDUCTA Y SUS DERECHOS

Oshiel Martínez Chapa y Severo Hinojosa Adame



1.1. Generalidades.

Los seres humanos tenemos una amplia gama de necesidades, algunas de las cuales se van adquiriendo con el transcurso de los años. Ciertamente una parte de ellas es esencial para la misma supervivencia: alimentación, sueño, trabajo, descanso, ropa, calzado, casa, transporte, etcétera. No obstante ello, es evidente que nuestra sociedad de consumo nos ha creado nuevas necesidades y deseos; las mismas que al parecer no tienen fin. Pensemos por un momento en lo siguiente: ¿Es preciso acaso beber un refresco para saciar la sed o para ingerir los alimentos?, ¿Cómo se las arreglaba la sociedad para comunicarse sin teléfonos celulares en los años ochentas y aun a principios de los noventas?, ¿Cómo eran las casas de nuestros abuelos y de nuestros antepasados en general?, ¿Cómo queremos que sean las nuestras?. Es evidente que los lujos de ellos se han convertido en necesidades de primera clase para nosotros.

En este apartado no se discutirá si son las generaciones pasadas o es la nuestra la que tiene un concepto más claro de la calidad de vida y de los satisfactores esenciales. Las grandes transformaciones impulsadas por un fuerte énfasis en la innovación y en la diversificación, después de todo, son difíciles de contener. Nosotros, los consumidores, estamos expuestos a estos cambios tecnológicos, sociales, y económicos, de los cuales no podemos sustraernos. Como se advierte, se hace necesario el que estemos mejor informados, a fin de decidir de la mejor manera posible.

Ciertamente debe decirse que no siempre tenemos los mejores elementos para tomar este tipo de decisiones. Los niños, por ejemplo, suelen adquirir y utilizar muchos bienes de los cuales desconocen en esencia. De este modo, la adquisición de golosinas, juguetes, ropa, alimentos y demás se halla en función de la capacidad de oferta, normalmente muy atractiva, de quienes los producen y comercializan. Sin embargo, las condiciones de servicio, precio, calidad y demás deben también considerarse en tales decisiones.

Pero no solamente los niños están prácticamente indefensos. ¿Acaso los adultos no somos susceptibles a ser influenciados por la moda, la publicidad y la búsqueda de gratificación personal? Muchos conocemos parcialmente, o de plano ignoramos, lo que encierra una gran cantidad de bienes y servicios con los que estamos familiarizados. Por ejemplo, ignoramos cuán fuertes son los cimientos, los castillos y la estructura y la calidad de los materiales de la casa que pretendemos adquirir. Solamente vemos la fachada, los espacios y el jardín de la misma.

Es evidente que en estas y en muchas decisiones más; siendo éstas relativamente simples u ordinarias, o bien, sumamente complejas y esporádicas, necesitamos estar mejor informados. Como vemos, en muchos casos dependemos del comportamiento ético y de la responsabilidad de la empresa que ofrece estos bienes.

1.2. Los mercados en períodos de escasez y en abundancia.

En los últimos años hemos experimentado altas tasas de inflación y de interés. Esta tendencia se dio ante los “pactos económicos”, los cuales permitieron que se frenara la carrera inflacionaria, pero también se vio limitado seriamente el desarrollo económico del país a partir de la pérdida de poder de compra y decisión de conservar más los bienes. Épocas como ésta obligan a individuos y familias a cambiar de hábitos, destacándose situaciones como en las que se tiene una mayor precaución y exigencia de los productos que se adquieren. Adicionalmente se observa el hecho de que la relación calidad-precio es generalmente más importante que la marca.

Los hábitos de consumo tienen que ver con una diversidad de factores, entre los cuales se encuentran la cultura, el poder de compra y el mismo sistema comercial. Aun en los países ricos se encuentra una parte de la población considerada como de escasos recursos. Este segmento de la población coexiste con el de altos ingresos. Aunque la pobreza y la riqueza ciertamente se reflejan en función de la distribución del ingreso, es en las familias (la clase social) en donde se advierte esta situación. Vemos en el siguiente cuadro los hábitos de consumo en periodos de escasez y de abundancia respectivamente:

Cuadro 1.1. El consumidor en periodos de escasez y abundancia

Período de Escasez	Período de Abundancia
<ul style="list-style-type: none"> • Compras mínimas dado el bajo poder adquisitivo. • Tendencia a adquirir alimentos y bienes de consumo elementales. • El consumidor se vuelve sensible al precio bajo. • Se busca comprar directamente al productor o al mayorista. • Tendencia a crearse mercados paralelos al mercado formal. Crecimiento de la economía informal y búsqueda de ofertas, almacenes de descuento, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Amplitud del espectro de oferta dado el impulso por comprar. • Tendencia a incrementar los precios debido a la alta demanda (presión inflacionaria). • Énfasis en la diversificación y en la innovación continua que inicia con precios altos. • Se experimenta un mayor volumen de transacciones. • Cada producto tiene su propio mercado (altos, medianos y bajos ingresos).

1.3. Defensa legal del consumidor.

En México, como en muchos países, el consumidor tiene derechos y medios de defensa legal a su alcance. Se hace pues necesario informarse acerca de ello y hacer valer esos derechos. En este apartado se mencionaran algunos artículos de la Ley Federal de Protección al Consumidor, los cuales son de gran utilidad.

Artículo 1, fracción VIII.

La protección contra la publicidad engañosa y abusiva, métodos comerciales coercitivos y desleales, así como contra prácticas y cláusulas abusivas o impuestas en el establecimiento de productos o servicios.

Artículo 2.

Para efectos de esta ley, se entiende por consumidor a:

- I. Consumidor: la persona física o moral que adquiere, realiza o disfruta como destinatario final bienes, productos o servicios. No es consumidor quien adquiere, almacene, utilice o consuma bienes o servicios con objeto de integrarlos en procesos de producción, transformación, comercialización o presentación de servicios a terceros.
- II. Proveedor: la persona física o moral que habitual o periódicamente ofrece, distribuye, vende, arrienda o concede el uso o disfrute de bienes, productos o servicios.

Artículo 5.

Quedan exceptuadas de las disposiciones de esta ley los servicios que se prestan en virtud de una relación o contrato de trabajo, los de las instituciones y organizaciones cuya supervisión o vigilancia esté a cargo de las Comisiones Nacionales Bancarias, de Valores, Seguros y Fianzas; así como los servicios profesionales que no sean de carácter mercantil.

Artículo 7.

Todo proveedor está obligado a respetar los precios y garantías, cantidades, medidas, intereses, cargos, términos, plazos, fechas, modalidades, reservaciones y demás condiciones conforme a las cuales se hubiera ofrecido obligado o convenido con el consumidor.

Artículo 8.

Los proveedores están obligados a respetar los precios y tarifas acordados, fijados, establecidos, registrados o autorizados por la secretaría o por cualquier otra dependencia general en términos de la legislación de la materia.

Artículo 10.

Queda prohibido a cualquier proveedor de bienes o servicios llevar a cabo acciones que atenten contra la libertad, seguridad o integridad personales de los consumidores bajo pretexto de registro o averiguación. En el caso de que alguien sea sorprendido en la comisión flagrante de un delito, los proveedores, sus agentes o empleados se limitarán, bajo su responsabilidad, a poner sin demora al presunto infractor a disposición de la autoridad competente. La infracción de esta disposición se sancionará de acuerdo con lo previsto en esta ley, independientemente de la reparación del daño moral y la indemnización por los daños y perjuicios ocasionados en caso de no comprobarse el delito imputado.

Artículo 12.

Sin perjuicio de lo dispuesto por la legislación fiscal, el proveedor tiene obligación de entregar al consumidor factura, recibo o comprobante en el que consten los datos específicos de la compra-venta, servicio prestado u operación realizada.

Artículo 15.

Cuando el cobro se haga mediante cargo directo a una cuenta de crédito, débito o similar del consumidor, el cargo no podrá efectuarse sino hasta la entrega del bien o la presentación del servicio, excepto cuando exista consentimiento expreso del consumidor para que éstas se realicen posteriormente.

Artículo 19, fracción VI.

Los productos deberán observar requisitos especiales para ostentar el precio de venta al público de los productos, cualesquiera que éstos sean, en sus envases, empaques o envolturas o mediante letreros colocados en el lugar donde se encuentren para su expendio, donde se anuncia u ofrezcan al público.

Artículo 24.

La Procuraduría Federal del Consumidor tiene las siguientes atribuciones:

- I. Promover y proteger los derechos del consumidor, así como aplicar las medidas necesarias para propiciar la equidad y seguridad jurídica en las relaciones entre proveedores y consumidores.
- II. Procurar y representar los intereses de los consumidores, mediante el ejercicio de las acciones, recursos, trámites o gestiones que procedan.
- III. Representar individualmente o en grupo a los consumidores ante autoridades jurisdiccionales y administrativas y ante los proveedores.
- IV. Recopilar, elaborar, procesar y divulgar información objetiva para facilitar al consumidor un mejor conocimiento de los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado.
- V. Formular y realizar programas de difusión y capacitación de los derechos del consumidor.
- XIII. Vigilar y verificar el cumplimiento de precios y tarifas acordados, fijados, establecidos, registrados o autorizados por la secretaría.
- XIV. Vigilar y verificar el cumplimiento de normas oficiales mexicanas, pesas y medidas para la actividad comercial, instructivos, garantías, y especificaciones industriales, en los términos de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización.
- XVIII. Promover y apoyar la construcción de organizaciones de consumidores, proporcionándoles capacitación y asesoría.

Artículo 25.

La procuraduría, para el desempeño de las funciones que le atribuye la Ley, podrá emplear los siguientes medios de apremio:

- I. Multa por el equivalente de una hasta mil veces el salario mínimo general vigente en el Distrito Federal. En caso de que persista la infracción podrían imponerse nuevas multas por cada día que trascurra sin que se obedezca el mandato respectivo; y
- II. El auxilio de las fuerzas públicas.

Artículo 32.

La información o publicidad relativa a bienes o servicios que se difundan por cualquier medio o forma deberán ser veraces, comprobables y exentos de textos, diálogos, sonidos, imágenes y otras descripciones que induzcan o puedan inducir a error o confusión, por su inexactitud.

Artículo 33.

La información de productos importados expresará su lugar de origen y, en su caso, los lugares donde puedan repararse, así como las instrucciones para su uso y las garantías correspondientes, en los términos señalados por esta ley.

Artículo 34.

Los datos que ostentan los productos o sus etiquetas, envases y empaques, y la publicidad respectiva, tanto de manufactura nacional como de procedencia extranjera, se expresarán en idioma español y su precio en moneda nacional en términos comprensibles y legales conforme al sistema general de unidades de medida, sin perjuicio de que, además, se expresen en otro idioma u otro sistema de medida.

Artículo 35.

Sin perjuicio de la intervención que otras disposiciones legales asignen a distintas dependencias, la Procuraduría podrá:

- I. Ordenar al proveedor que suspenda la publicidad que viole las disposiciones de esa ley;
- II. Ordenar que realice la publicidad correctiva en la forma en que se estime suficiente;
- III. Imponer sanciones que correspondan, en términos de esa Ley.

Artículo 36.

Se sancionará a petición de parte interesada en los términos señalados en esta Ley, a quien inserte algún aviso en la prensa o en cualquier otro medio masivo de difusión, dirigido nominativo e indubitablemente a uno o varios consumidores para hacer efectivo un cobro o el cumplimiento de un contrato.

Artículo 38.

Las leyendas que restrinjan o limiten el uso del bien o el servicio deberán hacerse patente en forma clara, veraz y sin ambigüedades.

Artículo 46.

Para los efectos de esa Ley, se consideran promociones las prácticas comerciales consistentes en el ofrecimiento al público de bienes o servicios.

- I. Con el incentivo de proporcionar adicionalmente otro bien o servicio iguales o diversos, en forma gratuita, a precio reducido o a un solo precio:
- II. Con un contenido adicional en la presentación usual de un producto, en forma gratuita o a precio reducido:
- III. Con figuras o leyendas impresas en las tapas, etiquetas o envases de los productos o incluido dentro de aquellos, distintas a las que obligatoriamente deben usarse: y
- IV. Bienes y servicios con el incentivo de participar en sorteos, cursos y otros eventos similares. Por "oferta", "barata", "descuento", "remate" o cualquier otra expresión similar se entienden el ofrecimiento al público de productos o servicios de la misma calidad a precios rebajados o inferiores a los normales del establecimiento.

Artículo 48.

En las promociones y ofertas se observan las siguientes reglas:

- I. En los anuncios respectivos deberán indicarse las condiciones, así como el plazo de duración o el volumen de los bienes o servicios ofrecidos. Si no se fija plazo ni volumen, se presume que son indefinidos hasta que se haga del conocimiento público la revocación de la oferta, de modo suficiente y por los mismos medios de difusión.

Artículo 51.

Por venta a domicilio, mediata o indirecta, se entiende la que se proponga o lleve a cabo fuera del local o establecimiento del proveedor, incluidos el arrendamiento de bienes muebles y la prestación de servicios.

Artículo 52

Las ventas a que se refiere este capítulo deberán constar por escrito que deberá contener:

- I. El nombre y dirección del proveedor, e identificación del proveedor e identificación de la operación de los bienes y servicios que se trate: y
- II. Garantías y requisitos señalados por esa ley.
El proveedor está obligado a entregar al consumidor una copia del documento respectivo.

Artículo 57.

En todo establecimiento de prestación de servicios, deberán exhibirse a la vista del público la tarifa de los principales servicios ofrecidos, con caracteres claramente legibles. Las tarifas de los demás, en todo caso, deberán estar disponibles al público.

Artículo 59.

Antes de la prestación de un servicio, el proveedor deberá presentar presupuesto por escrito. En caso de reparaciones, el presupuesto deberá describir las características del servicio, el costo de refacciones y mano de obra, así como su vigencia, independientemente de que se estipulen mecanismos de variación de rubros específicos por estar sus cotizaciones fuera del control del proveedor.

Artículo 60.

Las personas dedicadas a la reparación de toda clase de productos deberán emplear partes y refacciones nuevas y apropiadas para el producto de que se trate, salvo que al solicitante del servicio autorice expresamente que se utilicen otras.

Artículo 61.

Los prestadores de servicios de mantenimiento o reparación deberán indemnizar al consumidor si por deficiencia del servicio el bien se pierde o sufre tal deterioro que resulte total o parcialmente inapropiado para el uso de a que esté destinado.

Artículo 62.

Los prestadores de servicios tendrán obligaciones de expedir factura o comprobante de los trabajos efectuados, en lo que deberán especificarse las partes, refacciones y materiales empleados: el precio de ellos y de la mano de obra: la garantía que en este caso se haya otorgado y los demás requisitos señalados en esta Ley.

Artículo 66.

En toda operación a crédito se deberá:

- I. Informar al consumidor previamente sobre el precio de contado del bien o servicio de que se trate, el monto y detalle de cualquier cargo si lo hubiera, el número de pagos a realizar, su periodicidad, el derecho que tiene al liquidar anticipadamente el crédito con la consiguiente reducción de intereses, en cuyo caso no se le podrán hacer más cargos que los de renegociación del crédito si lo hubiere. Incluidos los moratorios, se calcularán conforme una tasa de interés fija o variable.

1.4. El mercado del consumo.

En las naciones industrializadas la expansión del consumo excede las limitaciones impuestas por: las restricciones del ingreso, la falta de crédito, la oferta limitada de bienes y demás factores a fin de situarse en una etapa de niveles altos de consumo. De este modo las empresas que dominan el mercado imponen una pauta de consumo necesaria para que el sistema comercial funcione a la mayor capacidad posible.

Por su parte, en las economías en vías de desarrollo o pobres el consumo está ligado a las limitadas posibilidades basadas en el ingreso y con restricciones importantes para acceder al crédito, o bien accediendo a éste, pero con tasas de interés altas y plazos cortos para pagar dichas obligaciones. Es necesario considerar que a una elevación del consumo no se sigue a una elevación proporcional en todos y cada uno de los bienes que componen la estructura del consumo. Lo que sí ocurre es un cambio en la elección de los bienes a consumir que va desde un abandono de productos tradicionales y de bajo costo a una intensificación de bienes no antes consumidos.

El consumo es una actividad que tiende a la satisfacción de unas necesidades humanas o al cumplimiento de los intereses económicos de los sujetos que intervienen en el cambio social. Se trata del gasto total de los individuos de un país en bienes y servicios. Los gastos de consumo incluyen todos los bienes adquiridos por un individuo o familia (Samuelson y Nordahus, 2010).

El proceso que rige al consumo contempla los siguientes elementos:

- El consumo surge del intercambio social y es el resultado de la división internacional de trabajo y de la incapacidad de autosuficiencia, propia de individuos, empresas y naciones en general.
- La demanda de bienes está ligadas a variables tales como los precios, ingresos, población, entre otros. El modelo económico clásico de mercado se hallaba limitado al presuponer que el único factor de influencia en la decisión de compra era fundamentalmente el precio.

- Las razones de consumo dan lugar a los programas de mercadotecnia, cuya intención fundamental es la de conocer mejor al consumidor en sus aspectos más diversos, tales como el ingreso, hábitos de consumo, preferencias y elecciones, así como también el sistema legal, y en general a todo lo que concierne a sus necesidades y deseos.
- La producción de bienes se concibe para ser aceptado y rentable, asimismo para que permanezca el tiempo necesario para recuperar la inversión realizada en este cometido.

En las economías abiertas del mundo occidental las empresas requieren utilizar racionalmente todos sus recursos productivos y necesitan obligada y permanentemente de compradores para su oferta. De hecho lo que se intercambia es más la productividad del trabajo que los propios bienes y servicios.

Lo anterior significa que a los niveles de empleo en los cuales el consumo sea menor a la productividad del trabajo, necesariamente se dará un distanciamiento entre el consumo y la producción. Cualquier modificación en el consumo depende de los cambios en el nivel de ingresos y no de los cambios en la propensión al consumir, que se considera relativamente estable.

1.5. Los cuestionamientos contra el sistema de comercialización.

Las críticas más intensas a dicho sistema de comercialización se centran fundamentalmente en lo que hacen mal o dejan de hacer las empresas en relación con las necesidades del público consumidor y el bienestar de la sociedad en general. Estos cuestionamientos se explican a continuación:

Productos engañosos.

Se trata de la intención deliberada de engañar, desinformar, confundir o inducir al error y ello se advierte en la información incompleta o engañosa que se proporciona en los empaques y etiquetas. La rápida obsolescencia de estilo (en los bienes sujetos a cambios en la moda) y tecnología está produciendo hábitos compulsivos en la compra. Se privilegia la diversificación y la innovación en incontables bienes tales como alimentos, cosméticos, bebidas y demás, con el argumento de atender a necesidades reales y legítimas del consumidor. Una gran cantidad de las novedades del mercado son procedidas por un intenso trabajo de promoción y publicidad fuertes a fin de convencer a consumidores y público en general, los cuales no disponen de toda la información adecuada y pertinente para decidir mejor en su consumo.

Explotación e ineficiencia.

Esta crítica es justificada cuando se advierte una intención manifiesta de abuso a los consumidores. Este tipo de prácticas son comunes en las compañías que no tienen respeto mínimo por el consumidor en particular, ni por la sociedad en general. Las corporaciones de comunicación suelen imponer su programación barata, sensacionalista e innecesaria, basándose en los criterios de rentabilidad y la búsqueda de beneficios económicos que no necesariamente son provechosos para el público.

Ejemplo de lo anterior expuesto se advierte en la publicidad de bebidas alcohólicas, cigarrillos, alimentos industrializados de mala calidad, medicamentos que se comercializan sin considerar las regulaciones sanitarias, entre otros. Una importante cantidad de estos bienes que se comercializan no tienen necesariamente el aval legal y tampoco son sujetos a pruebas que validen su calidad. En muchos casos estas firmas se las arreglan para anunciarse y promoverse utilizando todos los medios posibles a su alcance y si es preciso pagan las multas de que son objeto con tal de seguir en el mercado obteniendo ganancias.

Manipulación de precios.

Hay por lo menos dos tipos de conductas ilegales que son reconocidos: la colusión y la rebaja predatoria de precios. La Colusión tiene que ver con el acuerdo entre diferentes empresas para cooperar elevando precios, dividiéndose los mercados o restringir de algún modo a la competencia. Como se advierte, se trata de la entrada de competidores potenciales rebajando y sacrificando sus beneficios en el corto plazo. El carácter dominante de estas corporaciones impone fuertes barreras de entrada a las nuevas y pequeñas empresas, manteniéndolas alejadas de la competencia en igualdad de condiciones, con la consecuente pérdida de beneficios sociales. Por su parte, la Rebaja predatoria se interpreta como un desplazamiento de competidores por parte de una empresa dominante. Al fijar estos precios tan bajos temporalmente las empresas más pequeñas se vean forzadas a cerrar al no poder competir. Una vez que la(s) empresa(s) dominante(s) se encuentra(n) sola(s) en el mercado -condición de monopolio-, suele(n) elevar sus precios y tener beneficios extraordinarios, aun siendo ineficiente (s), si fuera el caso (Samuelson y Nordahus, 2010).

Información imperfecta.

Hay también quejas frecuentes y fundamentadas en el hecho de que establecimientos comerciales suelen manipular precios. Anuncian ofertas y descuentos, pero éstos no son reconocidos en las máquinas registradoras (lectores de códigos de barras). Por otro lado, existe tal proliferación de versiones, marcas y tamaños en los productos que hacen difícil que estos bienes sean susceptibles de compararse sobre la base de los precios. Por otro lado, la Competencia no basada en el precio hace énfasis en variantes tales como la calidad, los servicios, los rasgos físicos de los productos, la publicidad y la promoción, entre otros, haciendo difícil que los consumidores encuentren fuertes dificultades para realizar comparaciones sobre bases sólidas.

Publicidad y los nuevos estándares de vida.

La publicidad constituye un medio fundamentalmente para persuadir, recordar la existencia de bienes a la sociedad de consumo (Stanton, et.al., 2007). No obstante ello, las críticas hacia la publicidad provenientes de la sociedad se han centrado en el hecho de que ésta consume enormes recursos económicos y suele influir en las decisiones de consumo persuadiendo a adquirir bienes, muchos de los cuales pueden ser innecesarios y en casos graves, se valen de la manipulación y exageración de las bondades de ellos. Es pertinente plantearse ahora mismo cuestiones como las siguientes: ¿Qué harían los grandes centros comerciales, compañías automotrices, empresas refresqueras, telefónicas y demás, sin la publicidad y promoción?

Resulta claro que a través de estos medios se ha exaltado el materialismo y un interminable afán de posesión. Se advierte así que tanto el éxito como la noción de prosperidad material frecuentemente se hallan asociados con el disfrute de bienes tecnológicos de vanguardia, ropa de moda costosa, viajes de placer, autos nuevos y demás símbolos que reflejan los valores que imponen quienes están marcando la pauta económica y social en la vida moderna. Frente a los extraordinarios ingresos, presupuestos y campañas de publicidad y promoción de las grandes corporaciones, las empresas pequeñas casi no tienen espacios para competir, aun cuando sus productos y servicios sean aceptables o incluso excelentes.

Consumismo y deterioro de los recursos naturales.

Los resultados de la conducta consumista tienen que evaluarse a la luz también de lo que ha pasado con los recursos naturales. Ciertamente la vida moderna tiene nuevas exigencias y la necesidad de sustentabilidad es uno de ellos. El uso y abuso de plásticos, detergentes, combustibles, productos químicos, fertilizantes, empaques costosos, entre otros, significa un acusado deterioro de los recursos naturales. No es exagerando destacar la creciente preocupación por la contaminación del aire, agua, suelo, destrucción de selvas, lluvia ácida y además formas de deterioro de la naturaleza

de la cual somos parte y estamos llamados a cuidar responsablemente. Afortunadamente cada vez son más los consumidores que están cobrando conciencia de la necesidad de reevaluar su conducta consumista. Las empresas deben hacer lo suyo, y entre sus acciones debe privilegiarse la reutilización, el reciclaje, la adquisición de productos naturales y todo aquello que signifique un intento de vivir en armonía con el medio ambiente. ¡Qué bueno por aquellas empresas que han emprendido esta noble tarea!

1.6. Nuestros derechos como consumidores.

En 1985, la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) definió los siete derechos básicos del consumidor, los mismos que a continuación se enumeran:

1. **Derecho a la Información.** La publicidad, las etiquetas, los precios, los instructivos, las garantías y, en general, toda la información de los bienes y servicios ofrecidos debe ser oportuna, completa, clara y veraz, de manera que se pueda elegir conociendo lo que se adquiere.
2. **Derecho a Elegir.** Al decidirnos por un producto o servicio, nadie puede presionarnos, condicionarnos la venta a cambio de comprar algo que no queremos, o exigir pagos o anticipos sin que se haya firmado un contrato previo.
3. **Derecho a no ser Discriminado.** Al comprar un producto o contratar un servicio, no pueden negárnoslo, discriminarnos o tratarnos mal por nuestro sexo, raza, religión, condición económica, nacionalidad, orientación sexual, por tener alguna discapacidad o cualquier motivo similar.
4. **Derecho a la protección.** Podemos ser defendidos por las autoridades y exigir la aplicación de las leyes; también organizarnos con otros consumidores para defender intereses comunes. Cuando algún proveedor no respete los derechos del consumidor hay que acudir a la PROFECO a presentar la queja o llamar al Teléfono del Consumidor (01-800-468-8722) para denunciar algún abuso que afecte a los consumidores.
5. **Derecho a la Educación.** Podemos recibir educación en materia de consumo, a fin de conocer nuestros derechos y saber de qué forma nos protege la ley. Igualmente es válido organizarnos con familiares o vecinos para aprender a consumir mejor y de manera más inteligente.
6. **Derecho a la Seguridad y Calidad.** Los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado deben cumplir con normas y disposiciones en materia de seguridad y calidad. Además, los instructivos deben incluir las advertencias necesarias y explicar claramente el uso recomendado de los productos.
7. **Derecho a la Compensación.** Si los proveedores no cumplen lo que prometen, tenemos derecho a que nos compensen, ya sea devolviendo el dinero, reduciendo el precio del producto o reparándolo sin costo.

CAPÍTULO 2

EL FUNCIONAMIENTO DE LA ECONOMÍA EN LA SOCIEDAD

Oshiel Martínez Chapa, Mirla Orozco Ariguznaba
y Diana L. Gutierrez Galindo



2.1. La economía y el papel del Estado.

Concepto e importancia de la Economía. La economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos (Robbins, 1944). Para (Samuelson y Norhahus, 2010) esta disciplina es la que estudia la forma en que la sociedad decide *qué, cómo y para quien producir*. Su objeto es el estudio de

la conducta humana en relación con la producción, el intercambio y el uso de los bienes y servicios.

Las necesidades materiales humanas son ilimitadas, en tanto que los recursos suelen ser escasos. Por lo tanto la economía se ocupa de asignar eficientemente los recursos escasos para lograr la máxima satisfacción de las necesidades materiales de la sociedad. La cuestión es la búsqueda de la mayor eficiencia económica posible a fin de asegurar el empleo potencial de los recursos con que produce una sociedad.

El Estado proporciona servicios muy diversos: defensa nacional, educación, seguridad pública, justicia, salud pública, etcétera. Las transferencias son los pagos realizados a individuos sin que estos últimos proporcionen un servicio a cambio. Las principales son: seguridad social, seguro de desempleo y cupones de alimentación, los cuales se otorgan sólo en algunos países altamente desarrollados. Sus objetivos se centran en fomentar la eficiencia (debido a las fallas de mercado), fomentar la equidad (mejor distribución del ingreso) y fomentar el crecimiento y la estabilidad económica (disminuir el desempleo y la inflación).

En la región del denominado mundo Occidental (América, Europa y Japón), la economía capitalista es la que impera, y el Estado, con sus propias reglas, tiene que lidiar con las reglas del juego que caracteriza al capitalismo. De ahí la importancia de establecer los límites que le corresponde a cada parte.

Las actividades o relaciones organizadas a través del Estado tienden a ser obligatorias y colectivas. La diferencia del Estado con los demás agentes económicos (empresa, familias, trabajadores y sindicatos) radica en que el Estado utiliza métodos coercitivos o impositivos para el logro de sus objetivos. Por su parte, las relaciones entre los agentes económicos, como los acuerdos de trabajo y remuneraciones y demás, ajenas al propio Estado suelen ser voluntarias.

Las actividades económicas más importantes que realiza el Estado son la producción, la regulación microeconómica, y la distribución; aunque la tendencia actual de exigencia capitalista busca la mayor eficiencia económica a partir de una menor regulación, por lo que en los hechos el papel del Estado en la economía ha tendido a disminuir, especialmente en lo que se refiere a la producción de bienes.

Los estados nacionales tradicionalmente han recurrido a una serie de instrumentos de política económica, cuya finalidad tiene que ver con el denominado bien común de la sociedad en su conjunto, dentro de los cuales se destacan los impuestos y los gastos, así como los cargos públicos.

Los impuestos y los gastos como instrumentos de política económica. La Ley es el medio más importante de que dispone el Estado para realizar el Bien Común o beneficio social. La misma es válida en la medida en que se configura como un instrumento del bienestar general. El denominado Bien Común constituye esencialmente la razón de ser de la Ley en cuanto a su sentido de justicia y eficacia se refiere. Con este tipo de políticas los gobernantes deben esforzarse por dar un sentido social a cuestiones como los impuestos que se cobran a los ciudadanos, así como los gastos que se aplican en el bienestar de ellos (Bernardo, 1975).

Como objetivos asociados a las políticas de impuestos y gastos se pueden citar los siguientes: I. Elevar la oferta nacional de bienes disponibles; II. Propiciar, en lo posible siempre, una justa distribución de las cargas, para que todos paguen según sus posibilidades y la condición de cada uno, y III. Los altos impuestos son un problema que suele estar relacionado con el problema de gastos excesivos del gobierno. Por lo tanto, es de esperarse que no se privilegien los abusos en el empleo de fondos públicos.

2.2. Los principios por los cuales se pagan impuestos (tributación).

Éstos se hallan a debate permanentemente en el Congreso por quienes se encargan de legislar. Los dos principios se describen brevemente a continuación:

El principio del beneficio. Bajo este principio se sostiene que los individuos deben ser sujetos de impuestos en proporción al beneficio que reciben de los programas del gobierno.

El principio de la capacidad de pago. Bajo este principio se asume que la cantidad de impuestos que la gente paga debe relacionarse con su ingreso o riqueza. Por lo tanto, es de esperarse que mientras más alto sea el ingreso, mayores deben ser los impuestos.

El gobierno utiliza instrumentos para generar los recursos necesarios para rubros que considera de interés público (Samuelson y Nordhaus, 2010). Entre ellos pueden destacarse los siguientes:

- *Gastos en ciertos bienes o servicios.* Entre los más importantes se señalan a las carreteras, la educación, la seguridad pública, así como los subsidios o pagos de transferencias (como la seguridad social) que proporcionan recursos a los individuos. Cabe decirse que la redistribución del ingreso es un objetivo de todo gobierno progresista, y que la misma se obtiene a través de la implementación de políticas de impuestos y gastos.
- *Regulaciones o controles.* Estas formas de legislación se llevan a cabo con la intención de proteger el bien común. Ejemplo de ello lo vemos en la defensa a los derechos del consumidor, así como la protección al medio ambiente, la competencia sana en el mundo empresarial y en general, todo aquello que proporcione reglas claras y certidumbre con respecto a un futuro social más viable.

2.3. Tendencias en el Tamaño del Estado

Cuando se habla del Estado el término deja clara la referencia a los tres niveles, pero como si se tratara de uno solo. Esos tres niveles son: el federal, el estatal y el local. Esto refleja una división de responsabilidades fiscales entre los diferentes niveles, sistema conocido como *federalismo fiscal*. La cuestión de deslindar lo que le corresponde a cada nivel de gobierno hasta ahora se sigue

discutiendo. Por norma general, no obstante, el gobierno a nivel federal se orienta fundamentalmente a las acciones que tiene que ver con el interés nacional: legislación, seguridad nacional, pensiones, salud pública, infraestructura física, educación y salud pública, entre otros.

El crecimiento del Estado y su participación en la sociedad es un tema complejo que tiene sus defensores y sus detractores. La experiencia de su gran tamaño en la economía de la mayoría de los países de Occidente después de la Gran depresión (1929-1933) hasta mediados de la década de los ochenta, tiene muchas lecciones que proporcionarnos. Su espectro de influencia ha sido muy amplio y a la vez crucial en situaciones diversa tales como las siguientes: emergencia nacional, crisis financiera internacional, rescate a instituciones financieras y a ahorradores; así como otras cuestiones igualmente importantes como lo son la pobreza, la inseguridad pública, el bajo crecimiento de la economía, entre otros.

Después de la crisis del capitalismo global de 2008, y cuyos efectos vemos ahora expresados en niveles elevados de desempleo, estancamiento económico, excesiva deuda fiscal, volatilidad en el mercado, entre otros, en muchos países de Occidente se está proponiendo una intervención mayor –y mejor- del Estado con la intención de proteger los derechos ciudadanos esenciales que se han visto amenazados: empleo, educación, libertad, protección al consumidor, entre otros. En algunos círculos de economistas se aboga por el fin de los postulados del *Laissez faire* (significa dejar hacer), o al menos un cambio de rumbo a favor de los ciudadanos más vulnerables a las llamadas *fallas* o *desajustes* del sistema de libre mercado.

Un argumento de quienes propugnan por un Estado más pequeño se relaciona con el hecho de que el excesivo gasto del pasado tiene un peso enorme en las deudas cada vez mayores que tienen que soportar los contribuyentes; destacándose entre otros, el pago de pensiones, el cuidado de la salud pública, el costo de intervención en el rescate de instituciones financieras en la crisis en 1994, así como el creciente el gasto de defensa y de seguridad pública reciente.

A lo anteriormente expuesto, cabe agregarse el hecho de que con un peso fiscal enorme, así como problemas persistentes de déficit en el presupuesto, normalmente se provoca que los contribuyentes se muestren reacios a pagar más impuestos, recibiendo a cambio menos beneficios directos.

La experiencia de las décadas pasadas ha sido más que reveladora: No se pueden concebir ahora a las fábricas sin regulación ante la creciente amenaza de la contaminación del aire, el agua y la tierra. Cuando amenazan las epidemias de enfermedades contagiosas, los mercados privados tienen pocos incentivos para desarrollar programas efectivos de salud pública. No siempre los consumidores se encuentran debidamente informados acerca de las características de los bienes que compran. Esto significa que el mercado no es ideal, es decir, existen fallas en el mercado (Samuelson y Nordhaus, 2010).

A los ciudadanos, y a los consumidores en particular, nos interesa tener mercados regulados que proporcionen información clara respecto a los bienes y servicios que necesitamos en la vida diaria. Con la información a la mano se puede decidir mejor y se tienen bases de comparación sobre aspectos muy importantes que a todos nos concierne: precios, condiciones de pago, costo financiero, calidad, entre otros criterios igualmente importantes.

La cuestión que debe discutirse no es la que tiene que ver con más o menos Estado, sino más bien con la necesidad de tener un Estado más fuerte y eficaz que haga valer los derechos y obligaciones de todos los ciudadanos que concurren en la sociedad.

CAPÍTULO 3

LA ADMINISTRACIÓN DEL DINERO: EL INGRESO, EL AHORRO Y LA INVERSIÓN

Javier Garza Sáenz y Vicente Villanueva Hernández



3.1. La importancia de cuidar el ingreso.

El ingreso es el producto del trabajo y constituye un activo muy valioso para el trabajador y su familia. El mismo debe ser el punto de partida para tomar decisiones fundamentales tales como el ahorro, el consumo y la inversión; tanto en decisiones de corto como de largo plazo. El ingreso representa el fruto del esfuerzo invertido en una actividad que requiere el mejor despliegue de sus energías presentes y futuras. En ese sentido, se vuelve indispensable el cuidar dicho recurso. Como se sabe, entre las más grandes virtudes se encuentra la diligencia y el mismo ahorro; no en vano consideradas como elementos fundamentales de la riqueza desde tiempos remotos.

3.2. Evaluando el trabajar en la casa como fuente de ingreso personal y familiar.

Una creciente tendencia de la sociedad moderna, especialmente en los grandes centros urbanos, es la de trabajar en casa. Una parte importante del trabajo de maquilado o ensamble en pequeña escala se está realizando en casa. Sin embargo, esta tendencia se verá en franco crecimiento en el largo plazo. En lo que concierne al trabajo de oficina, se puede advertir aún más claramente este fenómeno. La llamada *oficina virtual* no reconoce necesariamente fijo un centro de trabajo; más bien lo que se busca es la realización de dicho trabajo en tiempo y forma sin importar donde se encuentre el empleado.

Cuadro 3.1. Ventajas y desventajas de trabajar en casa

Criterios	Ventajas	Limitantes
a) Dedicación de tiempo para la atención a los hijos.	<ul style="list-style-type: none">• Se les puede supervisar en forma directa y se ahorra en guardería	<ul style="list-style-type: none">• Es difícil concentrarse.• Puede que se priven de una experiencia de aprendizaje y sociabilidad.

Criterios	Ventajas	Limitantes
b) Control del tiempo	<ul style="list-style-type: none"> • Se puede trabajar sin restricciones propias del ambiente de trabajo convencional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se puede estar tentado a realizar otras tareas, como ver la TV o estar en la computadora por más tiempo o el salir de casa. • Es difícil establecer límites también al exceso de trabajo, descuidando la salud propia y la atención a la familia.
c) Administración del dinero	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajar en casa implica reducir costos de transportación y demás. 	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajar en casa implica adecuar un espacio para la oficina, así como adquirir equipo y pagar por los servicios de telefonía, Internet y demás.

Fuente: (Hernández, 2006).

3.3. La necesidad del ahorro.

Ahorrar es separar una parte del ingreso para utilizarla en el futuro. El ahorro se puede lograr al guardar una parte del ingreso o al gastar menos. Ahorrar es el primer paso para invertir y formar un patrimonio y ello tiene implícitos enormes beneficios para el individuo y para la familia en su conjunto.

Existen dos formas de ahorro: el informal y el formal. El primero y el más antiguo se relaciona con la idea de guardarlo en casa, administrarlo en tandas, instituciones no autorizadas, entre otros. El beneficio es la disponibilidad inmediata del dinero. Entre los riesgos de esta alternativa se encuentran el robo, pérdida, el uso no autorizado del mismo, así como el despilfarrarlo en un momento determinado. En México existen diversas Instituciones Financieras Sociales. Antes de decidirse por alguna de ellas en particular es recomendable obtener información más detallada de las mismas, así como consultar con especialistas del tema. Es preferible dar este paso con mucho cuidado, pues se trata de un patrimonio que se logra con gran esfuerzo.

Por su parte, el ahorro formal tiene que ver con la apertura de una cuenta de ahorro, pagaré bancario, cajas de ahorro autorizadas, Certificados de Tesorería (Cetes), entre otros. Entre los beneficios se destacan la seguridad, una menor tentación de gastarlo, obtención de intereses, mayor facilidad de obtener un crédito, entre otros. En este caso se puede decir que prácticamente no existen riesgos.

El ahorro es fundamental para el crecimiento de la economía. El ahorro de las empresas, las familias y el gobierno constituye el ahorro nacional. La experiencia de algunos países como Japón, China y de Europa del Norte revelan que se puede hacer mucho a partir de dicha previsión. Estas economías suelen ser más fuertes y se ven menos presionadas a solicitar préstamos y a pagar sus obligaciones.

El ahorro depende de una serie de factores tales como la edad, el grado de urbanización, la tasa de ahorro del gobierno, las restricciones al crédito, el Producto Interno Bruto por habitante (la producción de bienes y servicios generada en el país en un año), la tasa de crecimiento de la economía, así como el desarrollo de mecanismos de financiamiento.

Entre las causas que han provocado la disminución de ahorro pueden citarse a la misma creación del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), pues el individuo no se preocupa mucho por adquirir gastos de salud extraordinarios, la creación de los fondos de pensión, así como los planes de jubilación que pueden adquirirse. Otros factores de influencia en el deterioro del ahorro lo constituyen la inflación, los bajos ingresos de la población y una mayor propensión a consumir bienes no indispensables, especialmente por parte de las generaciones de mexicanos jóvenes.

En México sólo un 20% de los adultos mayores dispone de ingresos vía pensión. El resto se ve precisado a trabajar y/o depender financieramente de sus familias (Organización Panamericana de la Salud, 2006). Si éstas últimas son muy pobres la realidad de dichos adultos mayores se vuelve entonces complicada. Es muy difícil cambiar dicha condición, pues sus mejores años “de mayor productividad” ya han pasado y la mayoría de las empresas no tiene abiertas sus puertas para ellos.

Todo lo anterior nos obliga a replantear la necesidad de buscar esquemas de ahorro o inversión para el retiro. En la perspectiva del retiro una persona debe considerar no solamente el aspecto relativo a las necesidades afectivas o emocionales de su familia, sino también aquellas que tienen que ver con las de la alimentación, cuidados de la salud, entre otras; todas ellas propias de dicho periodo de la vida. Resulta por demás claro que permanentemente necesitamos recursos financieros para vivir y no podemos cerrar los ojos de una realidad muy dura: el costo de la vida se ha incrementando continuamente.

En épocas como la presente se torna difícil -¿acaso imposible?- el poder ahorrar algo del fruto de nuestro trabajo. Es evidente que nuestra cultura de corto plazo no se distingue necesariamente por contemplar un horizonte de vejez con todo lo que ello implica. Un país que no ahorra, por lo tanto, pide prestado y tiene que pagar por ello. El riesgo y la tasa de interés se elevan en proporción a dicha circunstancia y siempre hay que pagar con recursos escasos.

3.4. Enseñando a los niños acerca del valor del dinero.

Los niños se han constituido en el blanco de las grandes corporaciones de cine, televisión, videojuegos, juguetes convencionales, alimentos, golosinas, cereales, diversiones e innumerables bienes y servicios que se ofrecen para este importante segmento de mercado. Sin embargo, los niños sólo consumen; no tienen un ingreso determinado ni son dados a realizar presupuestos de compras, de ahorro o inversión. Los niños destinan una importante suma de dinero a realizar las compras, en la mayoría de las veces sin asesoría adecuada de un adulto.

Normalmente los niños se muestran reacios a posponer su compra o a realizar una inversión inteligente, y aun más a ahorrar. La formación de valores para la vida, así como la situación del ingreso familiar y la economía general son factores que inciden en la propensión al ahorro. Sin embargo, no está de más inducir en ellos una cultura del cuidado o administración del dinero. En una época en la cual cuesta mucho trabajo ahorrar, es sabio tomar en consideración algunos consejos esenciales:

- Considerar regalarle una alcancía y comenzar con pequeñas cantidades de dinero.
- Abrir una cuenta de ahorros o de inversión debidamente adecuada y supervisada.
- Dar una cantidad semanal y asegurarse de que destina una parte al ahorro.
- Es recomendable permitirles pequeñas decisiones de compra en un tiempo determinado (para su cumpleaños o para adquirir un bien muy deseado por él).
- Es importante que ellos comprendan el valor del dinero, visto éste como una oportunidad de vivir mejor, pero que para lograr este propósito es necesario trabajar mucho.
- No es sensato darles demasiado dinero para sus gastos. Más bien, es recomendable advertirle de los peligros que entraña el despilfarrarlo.

- Ellos deben saber acerca del presupuesto familiar y cómo se distribuye éste en las compras, los gastos ordinarios, y si acaso, en el mismo ahorro.
- Es igualmente sensato enseñarles en su esencia qué son los bancos y cómo funcionan éstos; además de lo relativo al uso –y abuso– de las tarjetas de crédito, las cuentas de ahorro y demás consideraciones.

3.5. Las AFORES: Ahorro para pensión o retiro.

Desde hace muchos años el ahorro de los mexicanos tradicionalmente se ha venido colocando en las instituciones bancarias. También es cierto que aún existen individuos y familias que guardan su dinero debajo del colchón, en una alcancía o en algún lugar secreto de la propiedad.

En 1997 entró en vigor un nuevo esquema de pensiones conocido como Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), ahora denominadas Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES). La idea de las mismas es administrar e invertir el dinero de las cuentas individuales de los trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). En 2005 se inició la ampliación de las coberturas de las Afores, de tal modo, que se contemplan también las aportaciones voluntarias.

Uno de los cambios importantes fue el abrir la posibilidad a que las Instituciones de Seguros llevaran a cabo la administración y pago de las pensiones derivadas de la Seguridad Social, actividad que desarrollaba anteriormente el IMSS.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), de conformidad a lo marcado en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (artículo Décimo Noveno), es la institución que autoriza a las Compañías Aseguradoras la operación de este tipo de instrumentos derivados de la Seguridad Social a partir de la expresa autorización. Cabe señalar que las compañías que operan el ramo cuentan con la solvencia económica y financiera, así como los sistemas y la capacidad para operar en forma correcta los seguros de Pensiones.

No obstante lo anterior, se puede desprender que las aportaciones y los fondos de dichas cuentas no son suficientes. Esto significa que el trabajador que no tenga niveles suficientes de ahorros difícilmente podrá completarse con una pensión digna. En la mayoría de los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), de la cual México forma parte, los sistemas obligatorios de pensiones se complementan con aportaciones voluntarias realizadas por los trabajadores, que al momento de la jubilación representan entre 30% y 50% del monto recibido (Hernández Uresti, 2007).

Las calculadoras del SAR constituyen una excelente herramienta de utilidad práctica para tomar decisiones, empleándose simuladores del ahorro que proyectan el monto del ahorro al final de la vida productiva. Para una mayor explicación de este apartado se recomienda consultar la de la Comisión Nacional de Ahorro para el Retiro (www.consar.gob.mx).

Las aportaciones voluntarias a la Afore, los fondos de inversión, (deuda y renta variable) y los seguros con planes de inversión deben considerarse como una cartera de inversión productiva. La aportación voluntaria en la Afore es deducible de impuestos en la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta (ISR). Para que aplique esta deducción, se debe mantener el ahorro en la Afore hasta el momento del retiro.

Si una persona activa está considerando tramitar su pensión, es preciso tener en cuenta lo siguiente:

El IMSS es quien determina el derecho a recibir una pensión, así como el monto y demás prestaciones contempladas en la Ley. Las pensiones por incapacidad, invalidez o muerte de un trabajador que se originen a partir del 1º de julio de 1997, serán pagadas por Aseguradoras Autorizadas de acuerdo a la Nueva Ley del Seguro Social. Para elegir con libertad a la aseguradora a la cual se le pagará la pensión se recomienda lo siguiente:

- Los representantes de las Aseguradoras Autorizadas explicarán los beneficios que por Ley le corresponden y aquéllos que en forma adicional le ofrecerán sin costo alguno. Es importante que ello quede suficientemente especificado.
- No necesariamente se tiene que decidir de inmediato, sino más bien se recomienda comparar todas las ofertas que se ofrecen por escrito. El trámite debe ser personal, ya que se está decidiendo el futuro personal y familiar.
- Está prohibido que los representantes de las Aseguradoras ofrezcan pagos en efectivo antes o al momento de la firma del *Documento de Elegibilidad*. Tampoco se deben utilizar los beneficios adicionales como medida de presión para hacer la elección.
- Todos los trámites son gratuitos.

Si el lector aún se encuentra registrado en una Afore o está pensando en cambiarse de institución, es importante tomar en cuenta lo siguiente:

Las comisiones. Las Afores cobran al afiliado una cuota por administrar e invertir su dinero. Dichas comisiones impactan el rendimiento así como el monto que los afiliados recibirán al momento de jubilarse. El esquema de cobro varía de una Afore a otra. En ese sentido es recomendable comparar sin verse presionado por nadie.

Los rendimientos. Son los intereses que se pagan por administrar el ahorro. Estos rendimientos varían de una institución a otra. La Consar publica en su página (www.consar.gob.mx) tablas comparativas de comisiones cobradas y rendimientos pagados. De hecho esta información aparece “por Ley” impresa al reverso de los estados de cuenta. Hay que comparar ambas variables para saber qué empresa paga más por el dinero ahorrado. Las calculadoras existentes en el sitio referido son muy útiles para realizar este ejercicio (*Revista del Consumidor, 2007*).

Cuadro 3.2. Inversión en AFORES: Aspectos a considerar en las aportaciones voluntarias

En favor	En contra
<ul style="list-style-type: none"> • Rendimientos competitivos (muy por arriba de la inflación). • No existen mínimos de inversión, se pueden hacer aportaciones desde \$100 y se obtiene la misma tasa. • No se necesita conocimiento para invertir. • Existe mucha información sobre las Afores, principalmente en la página de la Consar; los comparativos resultan muy útiles para elegir. • Las comisiones que cobran las Afores por el ahorro voluntario son muy pequeñas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existen plazos preestablecidos del retiro del dinero. • Llegan menos estados de cuenta (dos como mínimo) que una cuenta bancaria, lo que dificulta el seguimiento de la inversión. • El éxito del ahorro depende de la disciplina y constancia con que el titular haga los depósitos. No hay penalizaciones si incumple. • Cobro extra de estados de cuenta • No todas las Afores ofrecen el servicio a trabajadores independientes.

Fuente: *Consar*

Las subcuentas que conforman las AFORE son las siguientes:

- **La subcuenta de aportaciones voluntarias.** En ella se depositan los recursos que el trabajador o patrón ahorran voluntariamente para aumentar los ahorros del trabajador en la perspectiva de la pensión. El trabajador puede realizar estas aportaciones de forma personal (depositando directamente en ventanilla), a través de su patrón (con descuentos a la nómina) o en algunos casos vía Internet.
- **La subcuenta de retiro, cesantía y vejez (RCV).** Aquí se depositan cuotas y aportaciones del patrón, del gobierno federal y del trabajador en la siguiente proporción:

Patrón: el 2% del salario de base de cotización por concepto de retiro y el 3.15% para cesantía en edad avanzada y vejez. Éstas se realizan bimestralmente.

Gobierno: el 0.0225% del salario base de cotización por cesantía en edad avanzada y vejez de manera bimestral y una cantidad equivalente al 5.5% del salario mínimo general para el DF por cada día cotizado, por concepto de cuota social.

Trabajador: el 1.125% sobre el salario base de cotización de manera bimestral.

Si el trabajador inscrito en el IMSS, tiene previsto pensionarse puede ver las opciones: si se inscribió antes del 1 de julio de 1997, puede pensionarse ya sea bajo el régimen de la ley de seguro social del '73, o por bien, la ley del '97. Si es bajo la ley del '73, la principal diferencia es que debe haber cotizado 500 semanas, tener mínimo 60 años para el caso de vejez. Si es del '97 se retiran todos los recursos que acumularon en el afore.

Si el trabajador se inscribió después del 1 de julio de 1997, debe cumplir con los requisitos: Contar con un mínimo de 1,250 semanas cotizadas y tener 60 ó 65 años de edad.

Una Siefore es una sociedad de inversión especializada en fondos para el retiro, tiene por objeto invertir los recursos de la RCV y dado el caso, las aportaciones complementarias de retiro y las aportaciones voluntarias.

- **La subcuenta de vivienda.** Ésta es la subcuenta en la que únicamente el patrón realiza aportaciones que equivalen al 5% sobre el salario base de cotización (Bimestral). Estos recursos son canalizados al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para el Trabajador (INFONAVIT) a través del fondo Nacional de la vivienda. La afore sólo lleva el registro de dichos recursos, que aparecen en el estado de cuenta.

3.6. La necesidad de realizar inversiones importantes en instituciones financieras.

La inversión se define como aquella actividad económica que tiende a posponer el consumo actual para incrementar el producto en el futuro. Incluye el capital tangible como casa, adquisición de otros bienes raíces, así como inversiones tales como la educación y entrenamiento para desarrollar el máximo potencial (Samuelson y Nordahus, 2010).

En el campo de la inversión en capital financiero es importante considerar a instituciones como las Operadoras de Fondos de Inversión, las cuales son supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Aunque funcionan en México desde la década de los años cincuentas, son poco conocidas, pese a las ventajas que ofrecen los fondos frente a las inversiones tradicionales (pagarés bancarios, cuentas de ahorro, entre otras).

Vale la pena destacar el hecho de que los rendimientos obtenidos en el pasado no garantizan necesariamente ganancias futuras. Si bien el inversionista decide en qué fondo deposita su dinero, se debe tener presente los siguientes criterios: monto requerido, así como el rendimiento o la liquidez que se le ofrece. Si no se tiene suficiente información es recomendable pedir ayuda a un especialista para decidir mejor.

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) es un organismo público descentralizado, que protege los derechos de los usuarios de servicios financieros. Al mismo tiempo, fomenta el desarrollo de una cultura educativa en materia de operación y alcances de las Instituciones Financieras. Dicha institución funciona como intermediario cuando existen diferencias en la interpretación de los lineamientos o compromisos estipulados al adquirir un servicio o un producto financiero.

De acuerdo con la clasificación que hace la Revista de Educación Financiera, dependiente de la CONDUSEF, las instituciones que ofrecen las alternativas más comunes de inversión son las siguientes:

Los Bancos: Son las instituciones que captan los recursos del público en el mercado nacional para ponerlos a disposición de otras personas que hagan crecer dichos recursos. Los servicios que prestan son los siguientes:

- Recibir depósitos bancarios de dinero.
- Otorgar préstamos o créditos, así como expedir tarjetas de crédito.
- Prestar el servicio de caja de seguridad.
- Realizar pagos por cuenta cliente.
- Hacer avalúos. Cabe añadir que éstos tendrán la misma fuerza probatoria que los realizados por el corredor público o perito.

Las compañías aseguradoras: Éstas son empresas que se obligan a resarcir un daño o a pagar la suma de dinero al verificarse la realización del hecho previsto en el contrato de seguro, ésta será siempre a cambio del pago de una prima. Entre los servicios que prestan se destacan los siguientes:

- Celebrar contratos de seguro en una o más de las siguientes operaciones: de vida, accidentes y enfermedades y daños.
- Administrar el dinero que por concepto de indemnización les confíen los asegurados o beneficiarios.
- Administrar el dinero que se derive de un contrato de seguro, relacionado con pensiones.
- Otorgar préstamos o créditos.

Las AFORE: Se trata de entidades financieras que se dedican a administrar las cuentas individuales de los trabajadores, a fin de que estos obtengan mayores rendimientos (ya descritas).

Las casas de bolsa: Se trata de empresas que fungen como intermediarios financieros entre las personas o empresas que desean invertir u operar en el mercado de valores. Las operadoras ofrecen a sus clientes la posibilidad de armar portafolios a la medida con un porcentaje y otro en renta variable. La recomendación de los especialistas es iniciar con un portafolio conservador de 5% o 10% en renta variable (www.invertia.com.mx). Para conocer más respecto al funcionamiento de estas instituciones se puede consultar la página de la Bolsa Mexicana de Valores (www.bmv.com.mx) o de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (www.cnbv.gob.mx). En ambas hay un apartado sobre Fondos o Sociedades de Inversión, con ligas a las páginas de cada empresa (Hernández Uresti, 2007).

Entre los servicios que prestan las casas de bolsa destacan los siguientes: Colocación de valores; la compra, venta y préstamo de valores; el otorgamiento de préstamos a los inversionistas para comprar valores y la administración de valores a nombre y por cuenta de terceros.

Las sociedades de inversión: Éstas tienen por objeto comprar y vender títulos, valores, y cualquier objeto de comercio, esto mediante el dinero que invierten los inversionistas, a fin de que estos obtengan rendimientos en su inversión. El dinero se invierte en acciones de empresas (Sociedades Anónimas). La ventaja de invertir en acciones a través de un fondo es que las operadoras integran portafolios de acciones y no destinan el dinero a una acción en particular, sino a varias, lo que disminuye el riesgo. Las recomendaciones para invertir en renta variable son las siguientes: 1) pensar siempre a largo plazo (mínimo 18 meses, por eso es una opción de ahorro para el retiro muy rentable); 2) destinar sólo una parte del ahorro y 3) tener reservada otra en un fondo de deuda para ser frente a los imprevistos.

Los servicios que prestan estas instituciones son los siguientes: 1: Comprar, vender o invertir en títulos, valores y cualquier objeto de comercio; 2: Prestar valores y 3: Comprar y vender acciones de dicha sociedad.

Sofomes: Se trata de sociedades que de manera habitual y profesional otorgan créditos y celebran arrendamiento o factoraje financiero. Existen dos tipos de Sofomes: las reguladas y las no reguladas. Las primeras son supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y las segundas por la CONDUSEF. Entre los servicios que prestan se encuentran el otorgamiento del crédito, la celebración de contratos de factoraje y de arrendamiento financieros.

Las casas de cambio: Éstas son empresas dedicadas a las operaciones de compra, venta y cambio de billetes y monedas, sean éstas nacionales o extranjeras, así como a la compra y venta de cheques de viajero denominados en moneda extranjera.

3.7. No incurra en deudas excesivas, o bien, salga de ellas.

A fin de experimentar tranquilidad en lo posible es aconsejable no incurrir en deudas excesivas, las cuales pueden comprometer la viabilidad financiera en el presente y en el futuro inmediato. Ciertamente muchas familias hoy día necesitan acceder a crédito para adquirir bienes y servicios indispensables. Los bajos salarios, así como los altos precios de muchos satisfactores, explican esta creciente tendencia de adquirir deudas. Sin embargo, también es cierto que las mismas deudas pueden ser el resultado de hábitos consumistas.

Ante lo anteriormente expuesto es muy recomendable que en cada hogar se tenga la práctica de realizar presupuestos de ingresos y gastos periódica o consistentemente. Se debe, en ese sentido, ser realista en cuanto a las pretensiones de adquirir un mayor número de satisfactores. Ello significa que se tiene que pensar en si realmente lo que pretende adquirir es un bien indispensable. Al comprar un bien de un precio o valor considerable es preciso considerar las siguientes pautas:

- No firmar antes de leer detenidamente el contrato. Hay que analizar todas las opciones.
- Preguntar todas las dudas al asesor. La información que el provee debe estar en el contrato.
- Es preciso saber en dónde y a quién se va a presentar la queja.
- Hay que recordar las obligaciones contraídas a firmar un contrato. Los datos son confidenciales.
- Es necesario revisar periódicamente las condiciones del producto o el servicio.
- Revisar los gastos que se han realizado en el año en curso y enlistar en dónde se ahorre algo.
- Analizar si se gasta proporcionalmente conforme a lo que se requiere en la vida. ¿Cuánto se paga mensualmente por intereses? ¿Qué porcentaje del ingreso está comprometido con el pago de deudas?.
- Considerar cómo se administra la tarjeta de crédito. Si se tiene un deficiente manejo ello significará confusión, así como pagos y cargos extraordinarios. Si es el caso, hay que cancelarla.
- Hay que lograr ahorros al compartir el vehículo con colegas de trabajo. También hay que disminuir el número de viajes se ahorra gasolina y costos excesivos de mantenimiento, al mismo tiempo se baja el riesgo de sufrir accidentes.
- Finalmente hay que considerar las posibles fugas de dinero en mantener un vicio, y en general en todo aquello que implique excesos.

CAPÍTULO 4

ADMINISTRACIÓN DE LAS COMPRAS Y LOS GASTOS

Oshiel Martínez Chapa, Jaime Malacara Navejar y Luis García Garza



4.1. Generalidades.

Las familias modernas que viven en las ciudades son dadas a adquirir sus bienes en los supermercados o grandes tiendas con la intención de lograr algunos ahorros, considerando el hecho de que se haya restringidas de tiempo y de recursos en la mayoría de los casos. Es muy difícil encontrar tiendas que se acomoden a todos lo que los consumidores buscamos:

precios bajos, buen servicio, y una amplia variedad de artículos simultáneamente. A continuación se proporcionan algunas recomendaciones prácticas al respecto:

4.2. Buscando ahorros y comprando con mayor eficiencia.

Ya se ha enfatizado anteriormente que es necesario estar más informado y actuar con mayor precaución al momento de realizar las compras. Existen varias razones para ello: 1: Hoy día se dispone de mayor información en los medios y en el sistema comercial y, 2: la situación económica es adversa para la inmensa mayoría de las familias de este país. Ciertamente todos queremos aprovechar mejor el presupuesto, evitando caer en la tentación de realizar compras costosas e innecesarias.

No obstante lo anterior, es claro que la distribución de los productos en los supermercados está diseñada para prolongar la estancia e inducirlo a realizar la mayor cantidad de compras, aun las que son innecesarias. Por ejemplo, la carne, la leche y productos de primera necesidad están colocados en la parte posterior de la tienda a fin de que los consumidores realicen otras compras antes de colocar aquellos en la canasta. Es muy importante, asimismo, considerar el hecho de que la mayoría de las tiendas venden artículos con descuentos, pero fijan precios elevados en otros productos para compensar esta situación. Igualmente importante es verificar si el *ticket* o recibo de compra tiene los precios que usted vio y contiene la misma cantidad de productos que ahí mismo aparecen.

Es preferible siempre tratar de comparar con paciencia los precios en diferentes tiendas. El tiempo y el gasto invertido en esto se compensarán con el ahorro obtenido al encontrar opciones que le ahorren dinero. Es muy útil comparar el precio y la calidad más accesibles posibles en los productos afines. Los productos más caros están a nivel del ojo del consumidor (espacio principal de venta), y los más baratos en los estantes de arriba y abajo, o en una parte estratégica como la cercanía a la puerta principal o en los espacios más visitados. Se pueden conseguir ahorros a través de cupones “disponibles en periódicos, revistas, Internet u otros medios”, pero hay que ver su vigencia y restricciones. Es igualmente valioso que se verifique que las ofertas y promociones sean verdaderamente reales. En ese sentido hay que guardar todos los comprobantes de compra e investigar cómo funciona la práctica de devoluciones (en cambio o cancelación de pedido). Igualmente debe

considerarse la cuestión de los impuestos que se cargan, así como los gastos asociados al manejo y envío (Hernández, 2005).

Usualmente las ofertas se ponen los fines de semana, en quincena, en temporadas tales como la cuaresma, la navidad, el día de las madres, etcétera. Así que es mejor ir a la tienda temprano, una vez que ha realizado un comparativo, para estar seguro de encontrar los productos anunciados; evitando que la visita sea infructuosa. Con el interés de decidir y actuar de la mejor manera posible la *Revista del Consumidor* (2006) presenta el apartado *Doce propósitos del consumidor inteligente*.

1. *Planear*. Para planear sus gastos mensuales es necesario saber cuánto ascienden sus ingresos familiares.
2. *Ahorrar*. Destine parte del ingreso mensual al ahorro. Tener el dinero bajo el colchón es poco práctico y no deja intereses, es mejor investigar acerca de los distintos planes de inversión que ofrecen los bancos para saber cuál otorga mejores rendimientos.
3. *Pensar antes de comprar*. Las cosas no siempre son lo que aparentan; antes de comprar, compare precio y calidad.
4. *No comprar mercancía robada, pirata o de contrabando*. Aunque esté muy barata, esta mercancía suele salir defectuosa, y en ese caso no habrá a quien reclamarle, además si no la compra no daña el empleo de los demás ni la economía del país.
5. *Pedir la garantía*. Exija y verifique que sus términos sean precisos y estipulen claramente sus alcances, duración, mecanismos y dónde puede hacerse efectiva.
6. *Denunciar cualquier abuso*. Hágale la guerra a los malos proveedores o prestador de servicio.
7. *No dejarse llevar por las fechas consumistas*. El día de San Valentín, el día de niño, en vacaciones, navidad o fin de año no tiene por qué comprar de modo irracional.
8. *No ser víctima de las gangas*. Si se le escapa una “inigualable” oferta, eso no significa que la vida termine (en caso de duda, recuerde esa baratísima bicicleta fija que compro con tanta emoción, y ahora tanto le estorba).
9. *No dejarse llevar por la moda o las marcas*. Lo último de la moda no siempre es lo mejor, ni tampoco lo es lo más caro.
10. *Pensar antes de regalar*. El mejor regalo no siempre es el que cuesta más. El regalo debe ser una muestra de cariño, algo especial y que realmente se necesite.
11. *Planear las vacaciones*. Nunca salga de vacaciones sin planear con anterioridad, lo que significa no esperar hasta llegar a la playa para buscar alojamiento o comprarse un traje de baño.
12. *Conocer y ejercer mis derechos como consumidor* (véase capítulo1).

4.3. Comprando con tarjetas de crédito: consejos útiles.

El uso del crédito por la vía de las tarjetas se ha incrementado notoriamente en la mayoría de los países. Estas tarjetas, que a simple vista parecen una herramienta de ahorro, son en realidad un elemento más de las campañas de mercadotecnia de las tiendas departamentales para incrementar el volumen de ventas. El propósito es que, tarjeta en mano, se incremente el deseo de utilizarlas constantemente. Aunque no se realice compras por impulso, hay que reconocer que usualmente el financiamiento de esas líneas de créditos es de los más caros que hay en el mercado (Levin Epstein, 2005).

Al adquirir una tarjeta de crédito se debe tener clara conciencia de sus beneficios y costos. Realmente quienes más se benefician del uso de este mecanismo son los que pagan el saldo total cada mes, pues evitan el pago de intereses y reciben descuentos de las tiendas. Para que ello tenga sentido es recomendable seguir los siguientes consejos prácticos: 1: Leer bien el contrato y las condiciones; 2: Considerar el riesgo de que el establecimiento comercial aumente la tasa de interés en las compras en cualquier momento y sin previo aviso; 3: Comparar el Costo Anual Total (CAT) de tarjetas de

diferentes tiendas y de bancos que las emiten para encontrar la mejor de todas; 4: Cuantas más tarjetas de crédito tenga un consumidor, menos puntos tendrá su calificación de crédito.

Cuadro 4.1. Comparativo de tarjetas de crédito y débito.

Tarjeta de crédito	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • Crea historial de crédito • Se puede comprar sin tener dinero en efectivo. • Se pueden aprovechar ofertas que ameriten en pago inmediato. • Algunas ofrecen promociones como kilómetros de vuelo, protección contra robo y garantía en averías. • Ofrecen mayor seguridad que las de débito en caso de robo o extravío. • Si se pagan primero las deudas mayores el riesgo baja. 	<ul style="list-style-type: none"> • No siempre es claro lo que cobran por intereses, disposición de efectivo y transferencia de fondos. • Cobran una tarifa anual por pagos atrasados, por exceder el límite de crédito, disposición de efectivo y transferencia. • La deficiente administración, excediendo en los gastos puede generar una gran deuda. • Al no realizar el pago, o bien al realizarlo con un pago mínimo mensual, se hace un cargo por pago tardío con la posibilidad de que se cancele la tarjeta de crédito.
Tarjeta de debito	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • No cobra interés por usarlas, por lo que no genera deuda adicional. • Ayuda a mantener la disciplina en las finanzas personales. • No tiene que escribir cheques ni llevar dinero en efectivo consigo. • Se aceptan en casi todos los comercios y países y ofrecen disposición de dinero en efectivo al comprar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las transacciones realizadas no se informan, por lo que no crean historial de crédito. • La cantidad que puede gastar está limitada por dinero que se tiene en una cuenta. • Ofrecen menos seguridad que las de crédito si son robadas o se extravían.

Fuente: (Hernández, 2006).

4.4. ¿Reparar o reemplazar?

Cuando los productos domésticos se vuelven viejos y obsoletos es, en la medida de lo posible, pertinente preguntarse sobre la conveniencia de repararlos o reemplazarlos “por aquellos que resultan ser más eficientes, y que el mismo tiempo constituyen riesgos a la salud comparativamente menores”. Si se busca lo primero hay que ver la vida útil y las condiciones de funcionamiento. En cualquier caso es muy recomendable seguir las indicaciones de uso, pues la mayoría de los manuales de instrucción tiene una sección de pasos para la solución de problemas. Los sitios de Internet de algunos fabricantes también proporcionan ayuda

Las novedades tecnológicas de mercado acaparan la atención de millones de personas en el mundo. Ello es posible gracias a que la publicidad las difunde masivamente. También ello se debe al hecho de ver como dichas tecnologías gradualmente van incorporándose como bienes, ciertamente nuevos y con el tiempo se volverán cada vez más ordinarios. En la sociedad de consumo lo nuevo se valora excesivamente. Según (Lara, 2006) es muy importante considerar toda la información e implicaciones posibles en la adquisición de los siguientes bienes:

- *Videocámaras.* Las digitales cuestan más, pero irán bajando de precio en la medida en que desplacen a las análogas (aún con mejor calidad en la imagen).
- *Televisores de plasma.* Es importante considerar todo el amplio surtido existente ahora, así como los precios y los planes de financiamiento, garantías y demás. Entre más pasa el tiempo, las mismas tienden a bajar de precios.
- *Computadoras de escritorio.* Las nuevas emplean procesadores que tienen un evidente aumento de la velocidad de procesamiento y más memoria.
- *Refrigeradores, estufas y aires acondicionados.* Los nuevos utilizan menos energía y son más silenciosos. Éstos tienen un diseño más inteligente, estético y funcional. Puede que el aparato viejo esté consumiendo más energía y dinero por los conceptos de mantenimiento y reparación.
- *Lavadoras y secadoras.* Muchas tienen ahora sensores de humedad para ahorrar energía y están dotadas de mayor capacidad. Ahora existen estándares mínimos de eficiencia energética, los cuales se han vuelto más estrictos en la industria.

Según (Rangel, 2006) las autoridades e inspectores de control de calidad de este tipo de bienes recomiendan una serie de pautas, dentro de las cuales se destacan las siguientes:

1. Identificar la impresión y claridad del logotipo.
2. Verificar que ostenten la etiqueta de la compañía fabricante y la identificación del distribuidor.
3. Cerciorarse de la calidad y del funcionamiento de los bienes, especialmente los de tipo eléctrico.

4.5.El comercio electrónico: algunos consejos útiles.

El comercio electrónico ha venido creciendo con mucha fuerza, aun en países como México. En ese sentido, los gobiernos de distintos países han suscrito acuerdos para intentar regular esta actividad de negocios. Así, en 1998 el Comité de Políticas del Consumidor de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) comenzó a trabajar con la intención de ampliar la red de protección al consumidor en situaciones de abusos por desinformación y fraudes cometidos.

En el caso de México, la Ley Federal de Protección al Consumidor sólo protege a los ciudadanos cuyas transacciones ocurran en suelo nacional. Si la transacción comercial se lleva a cabo en un sitio ubicado en cualquier otra parte del mundo, no será posible que la institución que defiende sus intereses de los mexicanos, “la PROFECO”, pueda realizar la defensa. En este tipo de situaciones, se recomienda denunciar en el sitio en www.econsumer.gov, donde se registran los sitios en el mundo que incurrir en abusos. No obstante ello, es importante ver si ahí como ciudadano extranjero, se pueda ofrecer alguna solución.

En el comercio en línea es importante considerar las siguientes pautas: 1: Comparar precios en las páginas mencionadas; 2: Comparar en páginas de tiendas reconocidas; 3: Considerar también el cargo por manejo y envío y 4: Conservar los registros de sus compras. Por ello en las compras en línea la información y el cuidado son fundamentales (www.profeco.gob.mx, enlace Consumo informado/Comercio Electrónico).

Con el advenimiento del comercio electrónico, los fabricantes de productos “piratas”, sobre todo artículos eléctricos y medicamentos, han colocado en riesgo la salud y la seguridad personal y familiar. Lamentablemente quienes compran estos artículos, inducidos por el precio más bajo, no consideran que este tipo de decisiones trae consecuencias graves: fomenta la conducta delictiva, perjudica la economía del país y finalmente el mismo consumidor se verá privado de obtener productos de calidad con garantías.

CAPÍTULO 5

LA ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS FAMILIARES

Oshiel Martínez Chapa, Lourdes Castillo Carrillo y Lucía Terán Gutiérrez



5.1. Importancia de las pequeñas empresas en la sociedad.

Las pequeñas empresas familiares siempre han tenido un papel significativo en las sociedades de todas las épocas de la historia. Las mismas tienen una importancia mayúscula en las economías modernas, tanto de las naciones pobres como entre las ricas. En momentos en los cuales la economía del país no genera los puestos de trabajo que requiere la población en edad de trabajar, este tipo de empresas constituyen una salida para que el jefe del hogar y su familia puedan generar el sustento diario, así como una vía de expresión de la capacidad de transformación de retos y amenazas en oportunidades y logros.

Por mucho tiempo se ha subestimado el papel, la dimensión e impacto que tienen estas empresas en la sociedad. No obstante ello, éstas generan una importante contribución en la riqueza nacional en lo que se refiere a la generación de empleos, pago de impuestos, proveeduría y desarrollo en las comunidades en donde operan.

Por su parte, *las grandes empresas* suelen tener una estructura de mayor organización para la producción y atención al mercado, lo cual les permite, entre otras cosas, conseguir beneficios como los siguientes: acceder y controlar materias primas estratégicas, contratar personal calificado, obtener financiamiento en términos preferenciales, empleo y desarrollo de tecnologías de información de vanguardia, establecimiento de contratos de distribución exclusiva, asesoría profesional de diversa índole, economías de escala, contactos con gobierno, apoyos para la exportación, entre otros.

Sin embargo, tanto para las pequeñas, como para las medianas y grandes empresas, los retos son grandes. Ninguna de las mismas está exenta de los problemas que le plantea la sociedad en la actualidad: pérdida de poder de compra, inseguridad, crecimiento de la economía informal, excesivas regulaciones, aumento de impuestos, competencia desleal, etcétera.

No obstante lo anterior, hay espacio para la intervención de las pequeñas empresas. Ello significa que pueden coexistir con las medianas y grandes, compitiendo aún por clientes; aunque esto no es un asunto sencillo. En ese sentido, se hace indispensable identificar y capitalizar oportunidades para incursionar en el mercado por primera vez, o en su caso, para buscar el crecimiento.

Con la recesión de la economía mundial muchas personas han perdido su empleo formal, o bien, han abandonado el mundo de las grandes empresas. Ciertamente, cabe decir que los recortes de personal, los bajos salarios y menores prestaciones que han empujado el crecimiento de este segmento de empresas “también explican el crecimiento de la economía informal”. Sea por la convicción de ser un empresario, o por no tener otra alternativa, la pequeña empresa es una realidad y ante ello es necesario mejorar y profesionalizar la gestión de quienes en ellas trabajan.

Las empresas pequeñas suelen pagar menores compensaciones y prestaciones laborales. Tienen en promedio un menor entrenamiento y escolaridad formal de sus empleados en comparación con las grandes. Sin embargo, el fuerte crecimiento de la economía de los servicios en la actualidad ha significado oportunidades para ellas. Las pequeñas empresas actúan como agentes de distribución de servicios diversos y demás, e invierten aun en aquellos segmentos de mercado de baja rentabilidad que las empresas grandes no encuentran atractivo.

5.2. Los empresarios de las pequeñas empresas familiares.

El empresario es una persona que posee una serie de rasgos que lo identifican: asume riesgos permanentemente, suele ser tenaz en los proyectos en los que cree. Se trata de una persona que no es conformista; más bien innovador y orienta a lograr alcanzar metas empeñándose de manera determinante.

El gran imperativo para el crecimiento de la economía es la creación de empresas que ofrezcan valor agregado para competir en el mercado nacional e internacional. Es deber del empresario el favorecer el progreso técnico, el espíritu de innovación, el afán por crear nuevas empresas, adaptarse a métodos productivos y todo aquello, que en general, aspire a mejorar su condición individual y colectiva.

5.3. El fundamento de la pequeña empresa.

En la consideración de emprender en el campo de los negocios, normalmente las personas se plantean preguntas diversas. Una de estas preguntas es la de cómo iniciarla y administrarla. Ello puede ser el resultado de las siguientes situaciones: 1) empezar de la nada; 2) comprar una empresa en operación y 3) adquirir una franquicia.

Cada una de estas alternativas debe analizarse con sumo cuidado y asesoría adecuada. Cuando se piensa en un negocio es pertinente considerar no sólo los futuros ingresos y ganancias. El propietario y su familia deben analizar también las implicaciones para la salud, la disposición de tiempo libre, la estabilidad familiar, así como las expectativas de crecimiento en el campo donde tiene previsto incursionar. A continuación se describe brevemente cada una de estas alternativas:

Empezar de la nada. Ésta es una de las alternativas más difíciles, pues tiene implícito un riesgo alto de cierre al poco tiempo de estar en operación. Empezar de la nada tiene un elemento de aprendizaje a través del *ensayo y error*. Muchos empresarios comienzan con pocos recursos económicos, lo cual constituye una limitante seria, pues lleva tiempo aprender y conquistar mercado. No obstante esto, el riesgo de fracaso se puede disminuir considerablemente a partir de la experiencia del propietario y de empleados valiosos. Este tipo de empresas requieren mucha atención y estrategia para lograr la madurez y volverse más competitivas.

La compra de una empresa en operación. La alternativa de adquirir una empresa que está en operación es igualmente desafiante, pues el comprador tiene expectativas de hacerla crecer tan pronto como sea posible. Una empresa en operación puede ser una magnífica oportunidad cuando ésta tiene ventajas claras con respecto a sus competidoras y el comprador observa expectativas de crecimiento en el mercado donde pretende incursionar. Antes de adquirir la empresa es conveniente considerar el precio, las condiciones de pago, la recuperación de la inversión, el mercado, los costos evidentes y ocultos, las condiciones del inmueble y de los inventarios, si es el caso, entre otros aspectos importantes.

En la decisión de invertir en una empresa que se halla en operación, es necesario considerar tanto las ventajas como los inconvenientes (Escamilla, 1995).

Entre las ventajas de adquisición de una empresa que ya está operando se encuentran las siguientes.

- La empresa ya está estructurada y actuando en el mercado.
- Existe la posibilidad real de ingresos inmediatos para el empresario.
- El personal de la empresa ya está involucrado en el manejo de las tareas y actividades propias.
- Las provisiones que en este caso se deben hacer serán para mejorar los sistemas y procedimientos ya establecidos.
- Las relaciones empresariales ya están establecidas entre la empresa y sus clientes y proveedores
- En general, el llamado “crédito mercantil” que conjuntamente con la empresa se adquiera, ayudará a ingresar al área de los negocios con cierta certeza sobre su futuro económico.

Los inconvenientes o desventajas que deben ser tomadas en cuenta son las siguientes:

- Se debe hacer un desembolso inmediato de recursos económicos importante.
- La adquisición de compromisos laborales importantes, pues se deben respetar las antigüedades y frecuentemente hasta los puestos de los trabajadores de la empresa que se está adquiriendo. Además, existen pocas posibilidades de contratación de personal nuevo.
- Se suelen pagar cantidades adicionales a los activos que se adquieran, por el llamado concepto de “guante”, es decir, por el crédito mercantil de la empresa.
- Se adquieren con la empresa imágenes comerciales, tendencias y vicios que a veces son muy difíciles de revertir.
- Además, está la adquisición de activos fijos usados que a veces resultan costosos para las finanzas de la empresa.
- La empresa está ya ubicada en un lugar determinado y resulta a veces difícil o muy costoso el cambiarla.

La Franquicia. Se trata de un acuerdo comercial mediante el cual un individuo o sociedad obtienen de una compañía los derechos para producir y/o vender un producto o servicio. Este tipo de negocios se ha extendido a muchos países gracias a la tendencia de mayor apertura de la economía hacia la inversión extranjera. Existen franquicias de diversos tipos: *Producto* como autos y gasolineras; *de manufactura* como embotelladoras de refrescos y *de formato empresarial* en la cual se consideran a las cadenas de hoteles, comidas, renta de autos, etcétera.

Es importante que una vez que el inversionista planea adquirir una franquicia, tome en consideración los siguientes criterios de evaluación:

- La responsabilidad legal como franquiciatario.
- La selección y ubicación del negocio.
- Verificación del nombre o marca registrada con su protección legal.
- Verificación de los elementos del contrato: términos, plazos, condiciones, cláusulas, etcétera.
- Conocimiento previo de los antecedentes y evolución de la franquicia, así como la necesidad de asesoría legal, técnica, financiera, de mercado y de administración.

5.4. Los aspectos legales de la empresa.

Cualquiera que sea la forma de iniciar u operar una empresa, es muy recomendable atender lo concerniente a los aspectos legales o de contratación. Según (Escamilla, 1995) las formas de contrato pueden ser de dos tipos: de arrendamiento y compra. A continuación se destacan los aspectos más relevantes de cada uno de ellos:

Los contratos de arrendamiento. En este apartado se hace alusión al caso de los bienes inmuebles; los cuales son importantes al considerar las sumas de dinero que en ocasiones es necesario comprometer en ellos y la duración de los compromisos. En esta materia se ha desarrollado teniendo en cuenta los aspectos civiles. Hay seis tipos de arrendamientos comerciales:

- El Arrendamiento regular.
- El Arrendamiento que incluye pago de los impuestos y de los costos de manutención.
- El Arrendamiento que incluye todos los costos, salvo el de la estructura.
- El Arrendamiento cien por ciento, que comprende todo; aun los costos de estructura.
- El Arrendamiento con opción a compra, donde el inmueble se renta por un periodo determinado y con compromiso de compra-venta de parte de los contratantes.

Además de las formas de arrendamiento, existen igualmente una serie de cláusulas internas que pueden influir en la vida de la empresa o en su crecimiento, en la medida en que no atenten contra la Ley. Es igualmente importante dejar claro lo relativo a las posibles transformaciones que pueda experimentar el bien inmueble: sus costos, reparaciones, plazos y demás aspectos.

El contrato de compra-venta. La compra de un inmueble es una decisión importante que requiere de la asesoría legal en materia de avalúos previa, pues se trata de una inversión que compromete recursos que pueden tener un uso alternativo. Los honorarios con el notario público, preferentemente elegido por el comprador, es un aspecto que debe considerarse, así como también el relativo a los gravámenes posibles de adeudo. Antes de adquirir un bien inmueble es recomendable tomar en cuenta una serie de aspectos, entre los cuales se citan los siguientes:

- Condiciones físicas del inmueble (calidad de los materiales, vida útil probable, costos de adecuaciones y de mantenimiento).
- Vías de acceso para camiones o tráileres, así como estacionamiento para empleados y clientes.
- Proximidad de vecinos.
- Reglamentación referente a la contaminación ambiental.
- Suministro de agua, alcantarillado, electricidad, gas, recolección de basura y demás servicios públicos esenciales.
- Valor actual y futuro (posible) del inmueble, considerando incluso venderlo más adelante.
- Imagen ante el público del sector o colonia.
- Disponibilidad de seguridad pública del sector.

La protección de los activos no físicos. Las empresas tienen activos muy importantes que deben cuidar en extremo, pues los mismos representan un valor patrimonial susceptible de explotarse comercialmente o incluso ser parte de la negociación posible de operación de compra-venta (Escamilla, 1995). Las leyes en México contemplan la protección de estos activos. De hecho, los países que cuentan con niveles más altos de desarrollo son aquellos que poseen certidumbre jurídica en todo lo que representa propiedad intelectual. En ese sentido se recomienda proteger los siguientes activos: marcas comerciales, patentes de invención, derechos de autor y diseños industriales).

CAPÍTULO 6

LA ADQUISICIÓN DE SEGUROS DE VEHÍCULOS, DE VIDA, POR DAÑOS, DE GASTOS MÉDICOS Y LA AFILIACIÓN VOLUNTARIA AL IMSS

Manuel Zúñiga Alanís, Nelson P. Jaime Ang y Efraín Jaime Ang



6.1. Importancia de los seguros en la sociedad.

La institución del seguro es parte importante del desarrollo de las naciones por lo que concierne a su influencia económica en términos de participación en el PIB, generación de empleos, y todo lo que implica la respuesta de estas instituciones en caso de siniestralidad. Es preciso considerar el hecho que los recursos que captan estas instituciones suele invertirse y significan recursos que el ahorrador e inversionista tomen dicho recursos prestados.

Las compañías de seguros están ahí ofreciendo protección al patrimonio familiar al garantizar la liquidación de créditos, en caso de ocurrir accidentes, pérdidas de vidas, así como desgracias derivadas del riesgo propio de la actividad y en general de la vida ordinaria de las personas.

Las compañías de seguros constituyen una importante fuente de trabajo e ingresos para más de 60 mil familias a través de más de 19 mil empleos directos, cerca de 30 mil agentes de seguros y una gran cantidad de empleos indirectos en las actividades de sus proveedores de servicios.

En el sector asegurador se advierte la presencia de las instituciones diversas con coberturas al público. Cada uno de ellas ofrece diversidad de costos, prima, deducible, coaseguros, vigencias e incluso beneficios adicionales aplicables. Con base en lo anterior, es recomendable evaluar el conjunto de variables que mejor se adecuan a las necesidades que cada interesado tenga antes de contratar algún seguro.

La institución del seguro es casi tan antigua como la civilización misma; se encuentran antecedentes en las culturas griegas y romanos, y entre los aztecas; quienes concedían a los ancianos notables algo semejante a una pensión.

A continuación se describen algunos de los principales aspectos en la contratación de un plan de seguros. Antes de elegir consulte todas las opciones en las diversas instituciones aseguradoras.

6.2. El seguro de vehículos.

Es aquel seguro que tiene la finalidad de proteger el vehículo del asegurado contra riesgos diversos, tales como los siguientes: choque, robo total, lesiones a ocupantes y daños a terceros en su persona y en sus bienes en caso de accidentes vehiculares. Normalmente estos seguros se manejan por paquetes, los cuales incluyen diferentes coberturas que serán contratadas a voluntad del cliente como pueden ser los siguientes:

- *Robo total del automóvil.* Lo protege en caso de robo total del vehículo.
- *Responsabilidad civil.* Ampara la responsabilidad en que pueda incurrir el propietario o cualquier persona que con su autorización utilice el vehículo por los daños materiales causados a terceros en sus bienes, lesiones corporales o muerte a terceros y la indemnización por daño moral que legalmente se determine. También quedan cubiertos los gastos que tuviera que pagar el asegurado en caso de que se siguiera un juicio civil en su contra por responsabilidad civil.
- *Gastos médicos.* Ampara el pago de gastos médicos por lesiones corporales del asegurado o los demás ocupantes del vehículo, en accidentes de tránsito ocurridos mientras se encuentren dentro del compartimiento, caseta o cabina destinados para transportar personas.
- *Defensa jurídica y asesoría.* La compañía le ofrece servicios profesionales de abogados en caso de accidente o robo total del automóvil, para tramitar la libertad del asegurado ante las autoridades correspondientes, así como la devolución del vehículo accidentado. Otorga servicios de protección jurídica, tramita la libertad condicional del asegurado durante el juicio, libera el vehículo, tramita las fianzas necesarias y realiza los pagos de gastos excepto las multas administrativas.
- *Daños materiales.* Ampara daños o pérdidas materiales que sufra el vehículo a consecuencia de circunstancias que no estén excluidas en la póliza.

Hay riesgos que no se encuentran cubiertos en el seguro contratado, por lo cual es muy importante revisar la póliza para verificar las situaciones en las que la aseguradora no pagará los daños. Dentro de las causas de no pago más comunes se encuentran las siguientes situaciones:

- Cuando el conductor no tiene licencia o permiso para conducir y ello influye directamente en la realización del accidente o riesgo.
- Por rotura, descompostura mecánica o falta de resistencia de piezas, a menos que éstas sean causadas por los riesgos que si están cubiertos por la póliza.
- Pérdidas o daños a la parte baja del vehículo asociados a transitar en caminos en malas condiciones.
- Conducir bajo estado de ebriedad o bajo la influencia de narcóticos, lo cual derive en accidente.

Al solicitar alguna modificación en las condiciones de su póliza de seguro, la compañía aseguradora deberá entregar un documento denominado *endoso*, en el que consten tales modificaciones para hacerlas validas. Tanto la omisión como la falsa declaración de hechos dan lugar a la rescisión del contrato y por lo tanto la pérdida del derecho a recibir la indemnización.

Las aseguradoras ofrecen plazos para el pago de las pólizas aunque regularmente los tipos de plazo son anuales, semestrales, trimestrales o mensuales. Al contratar un seguro contra daños hay que tener en consideración que la empresa responderá solamente por el daño causado hasta por el importe del límite de la suma y valor asegurados.

Es preciso destacar que el vehículo es el asegurado, y los beneficios que otorgue la aseguradora en caso de algún siniestro no dependen de quien conduzca el vehículo asegurado. Los casos excepcionales son los siguientes:

- Que el conductor vaya en estado de ebriedad o bajo influencia de narcóticos.
- Que alguien conduzca el vehículo sin autorización del contratante.
- No traer licencia o permiso para conducir.
- No contar con los documentos requeridos, como tarjeta de circulación.
- No haber pagado la póliza oportunamente, o no haber renovado en un plazo no mayor a 30 días la póliza después del vencimiento.

6.3. El seguro de vida.

Se trata de uno de los tipos del seguro en el que el pago por parte de la aseguradora está en función del fallecimiento o sobrevivencia del asegurado en un momento determinado. Existen dos modalidades para este seguro:

La primera es el seguro en caso de sobrevivencia. El beneficiario percibirá la suma asegurada si vive hasta la fecha predeterminada, éste garantiza el pago de un capital o una renta al beneficiario. Las modalidades básicas de este tipo de seguro son:

De capital diferido. La aseguradora se compromete a entregar la suma asegurada al vencimiento del plazo convenido en el contrato, si el asegurado vive en esa fecha. Puede ser con reembolso o sin reembolso si el asegurado fallece antes de la vigencia del seguro con reembolso opera la devolución de las primas al fallecer el asegurado antes del vencimiento del seguro.

De renta vitalicia inmediata. La aseguradora a cambio de una prima única, garantiza el pago inmediato de una renta a una o varias personas hasta la muerte del asegurado, en cuyo caso cesa dicho pago.

De renta diferida. La aseguradora se compromete, al finalizar el plazo de diferimiento estipulado, a pagar al asegurado, mientras viva, una renta constante y periódica. Puede ser sin reembolso de primas si el asegurado fallece antes de cobrar la renta o con reembolso de primas la compañía de seguros las devuelve a los beneficiarios.

De capitalización. La compañía de seguros se compromete a pagar al asegurado un capital al vencimiento del contrato, a cambio de la obligación del contratante o asegurado de realizar el pago de primas periódicas a la compañía de seguros durante la vigencia del contrato.

La segunda es el seguro en caso de fallecimiento. El Beneficiario (que puede ser una o varias personas) recibirá la suma asegurada estipulada cuando se produzca el fallecimiento del Asegurado, ya sea por causa natural o accidental. Es una clase de seguro de vida que, ya sea que se trate de un capital o de una renta, se pagará por la compañía de seguros al beneficiario (que puede ser una o varias personas). Las modalidades de este seguro pueden ser:

Seguros de vida entera. Se garantiza el pago de una suma asegurada inmediatamente después del fallecimiento del asegurado, sea cual fuere la fecha en que ocurra dicho fallecimiento.

Seguro sobre dos o más vidas. Es un seguro de vida entera que se caracteriza porque existen simultáneamente dos o más personas aseguradas, que son a la vez beneficiarios recíprocos y en su virtud, cuando el fallecimiento de cualquiera de ellas se produzca dentro del límite estipulado en el contrato, la compañía de seguros pagará la indemnización prevista a el sobreviviente o a los sobrevivientes, según sea el caso.

6.4. El seguro por daños.

Según la CONDUSEF existen diferentes ramos como son:

- I. **Ramo de Incendio.** Es aquel que garantiza al Asegurado el pago de una indemnización en caso de incendio de los bienes especificados en la póliza o la reparación o reposición de las piezas averiadas, y puede contemplar coberturas adicionales como pueden ser:
Responsabilidad civil, pérdida de rentas, pérdida de beneficios, gastos y daños.
- II. **Ramo de Responsabilidad Civil.** Se compromete a indemnizar al asegurado del daño que pueda experimentar su patrimonio a consecuencia de la reclamación que le efectúe un tercero, por la responsabilidad en que haya podido incurrir, tanto el propio asegurado como aquellas personas que dependen civilmente del asegurado.

- III. **Ramo Agrícola.** Tiene por objeto la cobertura de los riesgos que puedan afectar a las explotaciones agrícolas, ganaderas o forestales y sus principales modalidades son el seguro de ganado, de incendio de cosechas y de granizo.
- IV. **Ramo de Crédito.** Tiene por objeto garantizar a una persona el pago de los créditos que tenga a su favor cuando se produzca la insolvencia de sus clientes deudores por créditos comerciales.
- V. **Ramo de Transportes.** La compañía de seguros se compromete al pago de determinadas indemnizaciones a consecuencia de los daños sobrevenidos durante el transporte de mercancías y se divide en marítimo, aéreo y ferroviario.
- VI. **Ramo de Diversos.** En este apartado se encuentran los diversos tipos de seguros: de robo, cinematografía, de cristales, de ingeniería, de construcción, de maquinaria, de montaje, electrónico y de calderas

6.5. El seguro de gastos médicos.

Este tipo de seguros cubren la lesión o incapacidad que afecte la integridad personal o la salud del Asegurado, ocasionada por un accidente o enfermedad. En esta clase de seguros la Aseguradora, mediante el pago de la prima correspondiente, cubre los gastos hospitalarios, atención médica, intervenciones quirúrgicas, alimentos, medicamentos, análisis clínicos y demás gastos derivados en que se incurre y en su caso a los dependientes económicos cuando así quede convenido en la póliza del seguro. Hay que ver en particular las diversas prestaciones que ofrece cada aseguradora.

Es importante ver las cláusulas del seguro de gastos médicos y considerar los siguientes aspectos:

- Importe de la suma asegurada por evento o reclamación, por período o por la vida del asegurado. Hay que asegurarse de que la suma asegurada se reinstale (vuelva a ser por la misma cantidad) después de cada reclamación o periodo.
- Que cubra cirugía estética, procedimientos odontológicos y oftalmológicos requeridos a causa de un accidente o enfermedad que sí esté cubierta.
- Los deportes conocidos como peligrosos como el automovilismo, motociclismo, tauromaquia, paracaidismo, entre otros, están excluidos de estas pólizas.
- Al contratar un seguro hay que percatarse de que se cubran enfermedades graves como el cáncer, sida, entre otras.
- Si se cambia de aseguradora, hay que verificar que se respeten la antigüedad.
- Si se contrata un término determinado hay que considerar los costos financieros asociados.
- Hay que considerar un presupuesto en base al seguro que el cliente realmente necesite. Se recomienda no firmar ningún documento sin leerlo, ni tampoco firmar o pagar la póliza si no se está de acuerdo con las condiciones de la misma.

6.6. La afiliación voluntaria al IMSS.

Los ciudadanos que lo deseen pueden afiliarse (voluntariamente) al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Esto es aplicable en la situación en la cual una persona no trabaja para una empresa y, por lo tanto, el patrón no entrega las aportaciones. Se puede afiliar al IMSS de tres formas:

Salud para la familia: Este servicio está diseñado para aquellas personas que trabajan de forma independiente, que no están dados de alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y nunca han cotizado en el seguro. Los servicios que proporciona el primer año son los siguientes: atención médica, atención farmacéutica y atención hospitalaria. Después del primer año ya se tiene

acceso a cirugía. El costo de los servicios es por persona y varía de acuerdo a la edad, y se paga de forma anual, para lo cual es indispensable consultar periódicamente las cuotas vigentes directamente en el IMSS.

Trabajador Independiente: Este servicio se ha diseñado para los trabajadores por cuenta propia que tienen su alta en la SHCP. Los servicios que brinda son los siguientes: atención médica, atención quirúrgica, atención farmacéutica, atención hospitalaria. El trabajador tiene derecho a pensión sólo en los ramos de retiro y vejez.

Continuación voluntaria: Este servicio sólo se otorga a aquellas personas que cotizaron en el IMSS un año mínimo y que su baja no tenga más de 52 semanas. El costo se determina en base al último salario que percibió el trabajador bajo el régimen obligatorio por el lapso mínimo de un año. (Se le aplica el 10.075% del promedio del último año cotizado y el resultado se multiplica por los días del mes en que se realice el trámite). Los servicios que brinda son los siguientes: atención médica, atención quirúrgica, atención farmacéutica, atención hospitalaria, derecho a pensión, sólo en los ramos de retiro y vejez. En este caso se practica un examen médico para tener la certeza de que no padezcan enfermedades crónicas o crónicas degenerativas. El trabajador llena un cuestionario médico para tener la certeza de que no padezcan enfermedades crónicas o pre-existentes.

Nota: El seguro voluntario da el beneficio de la pensión al acumular el total de 1250 semanas de cotizar al IMSS o al cumplir 60 años. Para mayores informes se puede acudir al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en las Delegaciones Regionales de cada estado. También se puede consultar o buscar orientación en la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).

CAPÍTULO 7

LA ADQUISICIÓN DE BIENES RAICES: TERRENO Y VIVIENDA

Mauricio Carrillo Ortiz y Oshiel Martínez Chapa



7.1. La adquisición de un bien inmueble: casa, terreno y demás.

En una familia típica alguien tiene la experiencia de adquirir, por lo menos una vez, un bien inmueble (casa, terreno, departamento etcétera.) en algún momento de su vida. Sin duda que ello es de las decisiones más importantes en cuanto al valor económico y afectivo que ello representa. Una inversión en bienes raíces es un buen patrimonio familiar, pues el valor de la propiedad tiende a incrementarse, en términos generales, con el paso del tiempo.

Si se va adquirir bienes raíces es preciso tomar en consideración aspectos relevantes tanto para el presente como para el futuro. Entre estos factores se señalan los siguientes:

- Condiciones físicas del inmueble (calidad de los materiales, años de construcción y vida útil probable, costos de adecuaciones y de mantenimiento).
- Vías de acceso diversas, tráfico vehicular y estacionamiento.
- Proximidad de vecinos (considere el posible ruido y demás actividades que se puedan realizar).
- Condiciones de pavimentación, banquetas y señalización.
- Cerciorarse si no es zona baja susceptible de inundación, salinidad u otro problema afín.
- Evaluar la reglamentación referente a la contaminación ambiental.
- Acceso al suministro de agua, alcantarillado, electricidad, gas, recolecta de basura y demás servicios públicos esenciales.
- Valor actual y futuro (posible) del inmueble, considerando incluso venderlo más adelante.
- Imagen ante el público del sector o colonia.
- Disponibilidad de seguridad pública del sector.

Una vez que se tiene previsto adquirir una vivienda es importante considerar una serie de aspectos básicos. Si es la primera experiencia de adquirir una casa es probable que ello sea un tanto complicado. Muchos aprenden preguntando y aun de errores que ellos u otros han cometido. Desde el momento en que toma la decisión de convertirse en propietario hasta que recibe las llaves de la casa, hay varios aspectos importantes que deben considerarse (Salinas Duron, 2006). Entre otras cosas hay que plantearse cuestiones como las siguientes: ¿Cuáles son los trámites en orden? ¿Quiénes van a estar involucrados en la compra?

Las respuestas a algunas de estas preguntas se pueden encontrar conociendo los siguientes pasos básicos para comprar una casa:

- Averiguar el monto de lo que se va a pagar, considerando capital e intereses

- Buscar una casa y hacer una oferta de compra.
- Solicitar por lo menos un avalúo
- Reunirse con un prestamista y presentar una solicitud formal de préstamo.
- Cerrar la compra de una casa.

7.2. La importancia de obtener crédito hipotecario.

El crédito es sinónimo de confianza. La idea es que el acreedor y el deudor deberán tener la experiencia de haber negociado con certidumbre legal y moral. A esto se le denomina calificación de riesgo. De ahí la importancia de los reportes de crédito, la cual es una herramienta muy importante para efecto de que las instituciones bancarias evalúe la capacidad de adquisición y pago de deudas dentro de un plazo determinado.

Los reportes de crédito se componen básicamente de dos partes: una enumeración detallada de los gastos fijos mensuales y la calificación final. Al tramitar un préstamo para la compra de una vivienda es conveniente ser libre de deudas contraídas de tarjetas y bancos. Las instituciones financieras consideran tanto los ingresos como los gastos que tiene el contratante en la adquisición de vivienda. Los gastos de la familia no deben comprometer los pagos puntuales y completos de la deuda. Como se puede ver, el ser responsable y puntual constituye una ventaja en la solicitud de crédito.

El artículo 73 de la Ley Federal de Protección al Consumidor señala que quedaran sujetos a la ley los actos relacionados con el fraccionamiento, construcción y compraventa de bienes inmuebles destinados a casa-habitación. Se establece ahí mismo que los contratos relacionados con las actividades señaladas deberán registrarse ante Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO). De igual forma, se impone la obligación al proveedor de proporcionar al consumidor la información técnica, financiera y comercial necesaria para que pueda optar sobre la suscripción o no del contrato correspondiente.

En el artículo referido se establecen los requisitos mínimos que deberán satisfacer los contratos, además de tener que estar registrados ante la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), misma que tendrá que indicar claramente los derechos y obligaciones del proveedor y del consumidor, así como las garantías para el cumplimiento de los contratos y las penas convencionales aplicables a ambos.

Con el programa Hipotecas Verdes se puede acceder a un financiamiento mayor al adquirir una vivienda con tecnología de apoyo al consumo sustentable. Con este tipo de casas, ahorrarás además en energía. Se trata de un proyecto en el que intervienen el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) y la Comisión Nacional para el Ahorro de Energía (CONAE).

Según Sánchez (2006) considere las siguientes recomendaciones después de contratar un crédito hipotecario:

- Considerar todos los aspectos de la adquisición de vivienda: Montos y coberturas, tipos de apoyo enganche, plazos, tasas de interés, tipo de vivienda, prepagos, renegociación, otros.
- Verificar el cumplimiento de lo estipulado en el contrato durante la vigencia del crédito.
- Pagar a tiempo para evitar intereses moratorios.
- Consultar los estados de cuenta mensual.
- En dado caso de que usted no esté de acuerdo con el contenido del mismo, debe efectuar su reclamación sin rebasar el límite de tiempo que indique el banco ya que después de este tiempo, éste último no admite reclamación alguna.
- En su caso evalúe la conveniencia de realizar prepagos parciales o por el total de su deuda.

7.3. El Valor de las Escrituras.

Quienes adquieren bienes raíces deben considerar el hecho de que las escrituras constituyen el único elemento que los otorga seguridad jurídica sobre dichos bienes. El no tener dichas escrituras puede significar problemas en un futuro, si el titular de un bien inmueble pierde la vida. Ello significa trámites largos y a veces costosos en los que va a incurrir quienes reclamen esa propiedad.

Para Sánchez Placencia (2007) el notario público es la persona autorizada por el Estado para dar fe pública, es decir, declarar la autenticidad de cualquier acto jurídico, como la adquisición de un bien inmueble o un testamento. Para realizar trámites de escrituración el notario público necesita el título de propiedad del inmueble –que es un tipo de escritura-, el cual debe estar a nombre de quien lo vendió o, en su caso, de quien lo otorgó en herencia. Adicionalmente hay que exhibir el estar al corriente en todas las obligaciones (impuesto predial, agua, municipio). La notaría también debe comprobar si el vendedor está casado bajo el régimen de sociedad conyugal y, si es el caso, asegurarse de que el cónyuge está de acuerdo con la venta del inmueble.

Cuando se trata de un inmueble nuevo, por ejemplo de un departamento que forma parte de un edificio en condominio nuevo o que está en construcción, la inmobiliaria dueña de ese edificio debe tener, en primer lugar, una escritura de propiedad del terreno o de la casa en donde está construido el nuevo edificio, al igual que la escritura de constitución del régimen de condominio, algo así como la “escritura matriz” de donde van a surgir las escrituras de compraventa de los departamentos que integran ese edificio (Sánchez Plascencia, 2007).

Una vez que se otorga una escritura se efectúan los trámites posteriores, como realizar las declaraciones fiscales y locales. El notario también es responsable de enterar al fisco federal y local sobre los impuestos retenidos, así como de enviar el testimonio de la escritura al Registro Público de la Propiedad para su inscripción, pagar los derechos que genera esa inscripción y una vez concluido el trámite entregar al cliente el testimonio de su escritura. Recuerde que la escritura es la única forma de garantizar la propiedad de sus bienes inmuebles. Entre otras, es muy importante considerar seriamente las siguientes recomendaciones:

- Obtener el Certificado de Libertad de Gravamen (a fin de asegurarse de que la propiedad no se encuentra embargada, hipotecada, o bien, que tiene un problema que no se advierte a simple vista.
- Hay que verificar otros aspectos: prestigio, antigüedad y honestidad probada de la notaría pública.
- Es recomendable antes de contratar a una notaría el comparar precio, tiempo del trámite y demás aspectos revelantes del servicio.
- Hay que prepararse con tiempo para realizar este trámite. Pues no es una buena idea darle largas al asunto y dejarle problemas a quienes se van a beneficiar de los bienes.
- Es necesario tener un avalúo realizado por una agencia reconocida.

Nota:

- Se puede tener acceso a asesoría de notarios gratuitamente por parte del Colegio de Notarios del Distrito Federal, Monterrey y Guadalajara. Para conocer el número telefónico y la dirección del Colegio de Notarios de cada entidad hay que visitar: www.colegiodenotarios.org.
- Información adicional se obtiene en la Dirección General de Compilación y Consulta del Orden Jurídico Nacional en las páginas www.testamentos.gob.mx, o www.ordenjuridico.gob.mx
- También en la Asociación Nacional del Notariado Mexicano en la página www.notariadomexicano.org.mx

CAPÍTULO 8

LA ADQUISICIÓN DE VEHÍCULOS NUEVOS Y USADOS

Efraín Jaime Ang, Amaira I. Hernandez Martinez, Jaime A. Arredondo Lucio
y Álvaro Rosete Casados



8.1. Adquirir un auto nuevo.

La adquisición de un auto nuevo o usado constituye una de las inversiones más importantes para el consumidor. En este capítulo se pretende proporcionar algunas recomendaciones esenciales para decidir con mayor mejor información.

Entre los factores que más atraen al prospecto consumidor para adquirir un auto nuevo se encuentra el precio, el diseño, la tecnología, el color a gusto, diseño aerodinámico a la última moda, la posibilidad de conducir con tranquilidad. Sin duda que el “olor a carro nuevo” es sumamente seductor y emocionante. Todas estas cosas abren el apetito para ser propietario de un auto nuevo. Sin embargo, es importante tratar de tener la cabeza fría y decidir mejor.

Al adquirir un auto nuevo se tiene la certeza casi absoluta de no tener problemas mecánicos por un buen tiempo, además de obtener la tranquilidad de la garantía. También influyen aspectos como el de carácter psicológico de adquirir algo que sabe muy personal y que tiene la oportunidad de tenerlo desde el principio, además del “*status*” proporcionado ante los amigos.

Al comprar un auto nuevo es preciso asegurarse de que recibirá el mantenimiento adecuado y necesario para que siempre esté en buenas condiciones. La administración del programa de mantenimiento se realiza a través de una bitácora donde se anotará cada movimiento que realizado durante su mantenimiento, así se tendrá una descripción detallada de la trayectoria del vehículo. Esto también le ayuda al consumidor si después decide venderlo.

Hay quienes prefieren comprarse un auto nuevo por la garantía y la seguridad que esto implica. Enseguida se muestran las ventajas y desventajas de las formas existentes de adquisición de un auto nuevo.

Tabla 8.1 Comparativo de opciones de crédito y arrendamiento

Crédito	Arrendamiento
<p><u>Ventajas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • El desembolso inicial de efectivo es menor y se mantiene una liquidez económica. • Se destina un monto mensual fijo al pago. <p><u>Desventajas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Se genera un adeudo a mediano o a largo plazo incluyendo intereses. • Se incrementa el costo total. • Pago de comisión por apertura de crédito, además de pago de derechos e impuestos en el crédito. • El costo de seguro aumenta la mensualidad. • La factura recibida es a nombre de la institución que otorgo el crédito. • En algunos casos también se liga a la contratación de un seguro de vida. 	<p><u>Ventajas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Cambio de vehículo en corto plazo. • Pagos menores que un crédito. • La modalidad tiene la posibilidad de adquirir a través de un pago residual por el vehículo al finalizar el arrendamiento. • De acuerdo al régimen tributario se pueden obtener beneficios fiscales. <p><u>Desventajas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • La propiedad del vehículo corresponde a la empresa arrendadora. • Pagos mensuales son por concepto de renta y no de valor del vehículo. • En algunos casos la suma de las rentas y del pago final son mayores a un financiamiento.

El precio es la principal razón por la cual la mayoría de las personas consideran comprar un auto usado. El Impuesto Sobre Automóviles Nuevos (ISAN), la Tenencia, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y la depreciación son algunos factores importantes para pensar en comprar un auto usado.

Tabla 8.2. Comparativo de opciones de contado y autofinanciamiento

Contado	Autofinanciamiento
<p><u>Ventajas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Se obtiene menor precio. • No se genera un adeudo a largo plazo. • Elección de aseguradora. • Disponibilidad del vehículo. • No se generan intereses. • El costo incluye pago de impuestos. • No se contratan seguros adicionales. <p><u>Desventajas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Se desembolsa una cantidad importante de efectivo. 	<p><u>Ventajas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pagos fijos y se recibe auto del año. • Existen planes con o sin enganche. • En caso de elegir pago de enganche, representa ciertas mensualidades y se dispone del vehículo. • Pago de derechos e impuestos cuando el vehículo es adjudicado. • Sin costo adicional por adjudicación. <p><u>Desventajas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • No hay disponibilidad inmediata del vehículo. • Cargos por conceptos de administración, operación, seguro de vida y actualización de mensualidad.

Con la anterior información, más los costos ocultos como los seguros por desempleo, seguro de vida, gastos de administración, apertura de cuentas, etcétera, se puede realizar un análisis del costo final del auto que se va a pagar denominado como Costo Anual Total (CAT). Se trata de la exigencia del gobierno a las empresas para que proporcionen información completa de todos los costos de financiamiento asociados al otorgamiento de un crédito al consumidor. El mismo se expresa en términos porcentuales anuales que, para fines informativos y de comparación, incorpora la totalidad de los costos y gastos inherentes a los créditos que se otorgan, el cual está mayormente conformado por el interés a pagar.

Al adquirir un auto nuevo no se debe perder de vista que el mismo se halla sujeto a una pérdida de valor constante. Si se pensara en negociar este auto por uno nuevo en lo sucesivo, o bien si se decide venderlo, es necesario tener información relativa al precio de mercado o valor de reventa. La pérdida más importante, puede ser de un 30% del precio pagado y ocurre durante el primer año de uso. A partir de este año, la depreciación es menor. La depreciación se acumula año con año; por lo tanto la cantidad cambia poco a poco a medida que pasa el tiempo. Sin embargo, la tasa de depreciación no es uniforme, debido a los cambios incontrolables en mercado automotriz.

8.2. Adquirir un auto usado.

En la actualidad hay grandes lotes de vehículos usados que constituyen una alternativa de compra por menos dinero. Dentro de los autos usados se tienen una clasificación especial a cierto tipo de autos denominados autos semi-nuevos.

Los vehículos semi-nuevos generalmente tienen de uno a tres años de uso y fueron vendidos a arrendadoras y quien los pone a venta son las mismas agencias distribuidoras de autos. Por las restricciones de kilometraje y requerimientos de mantenimiento que son parte de las políticas de las arrendadoras, estos vehículos prácticamente califican como nuevos, incluso en apariencia y generalmente su garantía original sigue vigente. Muchas empresas que compran sus autos por este medio (arrendadoras) generalmente los cambian cada dos años.

Al considerar adquirir un vehículo usado es importante observar una serie de aspectos. Cada persona le da la utilización del vehículo un enfoque diferente, así unos hacen muchos kilómetros, otros no. Unos tienen familia, mientras otros dan prioridad a la imagen del coche. Por el contrario, otros desean la economía no sólo a la hora de la compra, sino también las implicaciones de costos y tiempo dedicado a las averías y el mantenimiento de que son objeto.

Enseguida se presenta una lista de aspectos a evaluar antes de comprar un vehículo usado:

- No se recomienda guiarse sólo por las apariencias, tales como la estética, diseño, cuerpo del vehículo, entre otros aspectos. Hay que examinar el auto a fondo, en los aspectos mecánico, eléctrico y demás.
- Si el auto está exclusivamente barato, se vale dudar de su procedencia.
- Hay que asegurarse de tener al corriente los papeles, verificaciones, tenencias, multas, posibles recargos y demás.
- Si se adquiere un vehículo en un lote o con un particular de confianza es mucho mejor.
- Es recomendable cuidarse de los lotes de autos “patito”. Hay que ver experiencia y buena reputación.
- Existen lotes que venden a precios muy bajos, pero se trata de vehículos dañados severamente que las aseguradoras los dan como pérdida total y se venden como chatarra.
- Hay que desconfiar si el vehículo trae poco kilometraje, pues se puede alterar éste. Es aconsejable observar si el vehículo ha tenido accidentes y si ha sido reparado.
- Se recomienda manejar el vehículo a unos 20 Km/h, después acelere a fondo para ver si hay emisiones de humo azul o blanco. Hay que probar la aceleración y frenado del auto.

CAPÍTULO 9

LA ADQUISICIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO Y OTROS BIENES TECNOLÓGICOS

David T. Vargas Requena, Jorge E. Salazar Castillo, Jaime G. Malacara Navéjar
y Mario Efrén Nieto



9.1. Generalidades

Con el creciente aumento del uso de las tecnologías computacionales se incrementa la necesidad de contar con un equipo de cómputo en el hogar u oficina, para de esta manera poder realizar tareas de comunicación y compartición de la información, que permita a las familias o trabajadores estar al día en sus actividades.

El adquirir un equipo de cómputo es más accesible económicamente al pasar del tiempo, existen una gran variedad de marcas y modelos en el mercado que propician una competencia entre los fabricantes para poder hacer llegar sus productos al consumidor.

Pero desafortunadamente, el hecho de que exista una gran variedad de productos en el mercado y desde el punto de vista técnico, complica la adquisición de este bien al consumidor, ya que si no se es un experto en la materia puede sufrir una serie de dificultades para poder seleccionar el equipo adecuado a sus necesidades.

Es por ello que en este capítulo se abordan los aspectos más relevantes a cubrir por el consumidor para determinar qué equipo de cómputo es el más conveniente para realizar una adquisición.

9.2. La importancia del equipo de cómputo y sus componentes

Actualmente el equipo de cómputo, comúnmente llamado *PC* (*Personal Computer: Computadora Personal*), es considerada una herramienta indispensable en el hogar y el trabajo, todo ello gracias a la gran variedad de funciones que puede desarrollar.

Funciones que van desde proporcionar un acceso a los medios de comunicación como lo es el Internet, auxiliar a las personas con capacidades diferentes, actuar como tutor al poder ejecutar programas educativos, tener la capacidad de poder simular procesos de investigación en diversidad de áreas, controlar variables de un proceso industrial y colaboración en los procesos administrativos empresariales entre otras.

Como se puede apreciar, el hecho de adquirir un equipo de cómputo no es tan sólo acudir a una tienda o expendio en donde se pueda comprar, sino que también implica otros factores que se desglosan a partir de la función que vaya a realizar.

Por lo tanto, el proceso de selección de un equipo de cómputo inicia partiendo de lo general hasta llegar a lo particular, con esto se puede apreciar que además conlleva saber cuáles son las partes que lo componen, o al menos las más esenciales, fáciles de identificar por los consumidores y que puedan utilizar como parámetros para la selección y diferenciación de un equipo de cómputo.

Los parámetros a evaluar cuando deseamos adquirir un equipo de cómputo varían en base a si el equipo se va a adquirir ya ensamblado o de “marca” como se menciona comúnmente, o si el equipo se va a adquirir por piezas para después ser ensamblado por el consumidor.

Cuando un equipo se va a adquirir ya ensamblado, los parámetros principales a evaluar son:

- Procesador o CPU (*Central Processing Unit: Unidad Central de Proceso*)
- Memoria RAM (*Random Acces Memory: Memoria de Acceso Aleatorio*)
- Unidad de Disco Duro (*Hard Disk: Disco Duro*)
- Unidades de Almacenamiento Externo
- Puertos de comunicaciones
- Monitor

Caso contrario, cuando se van a adquirir las piezas por separado para ser ensambladas, además de considerar los aspectos anteriores, se le agregan las siguientes características a evaluar:

- Tarjeta madre (*Mother board*)
- Gabinete (*Case*)
- Teclado (*Keyboard*) y Ratón (*Mouse*)

Ahora bien, ¿por qué son importantes estas características? ¿Qué función desarrolla cada una de estas partes en el equipo de cómputo? ¿En qué afecta el no considerarlas? Las anteriores son tal vez algunas de las preguntas que se puede hacer el consumidor, y para ello se explica de manera breve la función que cada una de estas partes desempeña y sus variantes posibles.

La descripción de los componentes se irá desarrollando partiendo de una serie de preguntas, preguntas que llevarán a poder satisfacer los requerimientos que se pudieran tener para cubrir una función o servicio deseado.

La primera pregunta a resolver es... ¿Para qué necesito una PC? Esta pregunta es de suma importancia, ya que en función del servicio que se desea preste el equipo de cómputo, se determinan 3 partes esenciales: velocidad de procesador, capacidad de memoria y capacidad de almacenamiento interno.

La respuesta a la pregunta anterior debe ser considerando sus necesidades presentes y futuras, a corto, mediano y largo plazo; si la PC será utilizada en el hogar para tareas domésticas o de educación, o si la PC será para ser utilizada como auxiliar en la administración de una pequeña o mediana empresa, ya que por ejemplo: Una computadora para usar en tareas administrativas requiere menos memoria y capacidad de video que otra pensada para ser utilizada en sistemas multimedios, edición de video o simplemente como sistema de videojuegos en el hogar.

Una vez decidido lo anterior entonces se inicia la selección de las primeras 3 partes.

Procesador. El procesador o CPU es el alma de una PC, es el dispositivo que se encarga de ejecutar todos los comandos indicados por los programas o aplicaciones de los usuarios.

Una característica importante del procesador es la velocidad de procesamiento, la cual esta medida en GHz (Giga Hertz), entre mayor velocidad tenga el procesador, más rápidamente podrá ejecutar las instrucciones, éste es de utilidad cuando desea tener aplicaciones o programas que requieran mucho cálculo matemático o manejo de gráficos 3D.

Una computadora con procesador de 3.2 GHz es más veloz que una con procesador de 2.4 GHz, si se mantienen el resto de los componentes igual; es necesario conocer que la velocidad percibida por el usuario en la ejecución de una aplicación depende de más factores que solamente el procesador, y en ocasiones no es posible decidir simplemente por observar una aplicación ejecutar en dos computadoras con procesadores diferentes en cuanto a velocidad.

Otra característica importante es el hecho de que existen procesadores *Dual Core* y *Quad Core* (Core: Núcleo), lo cual implica que funcionan como si tuvieran 2 ó 4 procesadores trabajando simultáneamente, este tipo de procesadores son de gran utilidad cuando se quiere un manejo de sistemas multimedia, simulación de procesos y aplicaciones de digitalización a gran escala, ya que se puede asignar tareas independientes a cada procesador y poderlas resolver en menor tiempo.

En resumen, un procesador de alta velocidad hará una tarea más pesada en menos tiempo por el hecho de que atiende las instrucciones más rápidamente, pero si además cuenta con doble o cuádruple núcleo el desarrollo lo hará de manera más eficiente por el hecho de que puede repartir las instrucciones entre sus diferentes núcleos.

Memoria o RAM (Random Access Memory: Memoria de Acceso Aleatorio). La memoria es la encargada de mantener activas las aplicaciones o programas del usuario mientras el procesador las atiende, su capacidad se mide generalmente en GB (Giga Bytes), entre mayor capacidad de memoria se tenga, mayor cantidad de aplicaciones simultáneamente se podrán ejecutar.

Para que el un programa o aplicación se pueda ejecutar primero debe de estar activo y para ello es necesario se cargue en la memoria, ahí es donde el programa se ejecutará y desde ahí le entregará las instrucciones al procesador, y a ella regresarán los resultados para poder ser colocados dentro del programa y así este pueda entregarlos al usuario de manera que el usuario los pueda interpretar.

En otras palabras, si la *PC* no posee una memoria suficiente para poder cargar una aplicación, esta tendrá que ser cargada por partes turnándose por tiempos los partes en que sea dividido para poderse ejecutar, esta división ocasiona que el proceso sea lento sin importar si se tiene o no un procesador rápido.

Por lo tanto, como se puede apreciar no sólo basta con tener un procesador rápido, hay que tener además una capacidad de memoria para poder ejecutar los programas de una manera fluida.

En resumen, una buena memoria determina en gran medida la cantidad de aplicaciones que puede mantener simultáneamente activas en la computadora, además afecta positivamente el rendimiento de las aplicaciones.

Disco duro o HD (Hard Disk). El disco duro es el medio de almacenamiento permanente que utiliza la *PC*, su capacidad se mide en *Giga Bytes (GB)* o *Tera Bytes (TB)*. El disco duro tiene como función principal el poder almacenar las aplicaciones y documentos del usuario, a mayor tamaño mayor cantidad de aplicaciones en la misma computadora así como documentos generados por los mismos.

Una segunda función del disco duro es la de poder manejar un área de memoria virtual, es decir, auxilia a la memoria *RAM* al poder almacenar temporalmente las aplicaciones que se están ejecutando, brindando así mayor capacidad de manejo simultaneo de aplicaciones, por ejemplo: se pueden tener abiertas varias páginas en Internet al mismo tiempo, además del procesador de textos y hojas de cálculo, todas ellas trabajando simultáneamente sin ver afectado el rendimiento de la computadora (considere además un procesador rápido y una capacidad de memoria suficiente).

Pues bien, hasta el momento ya se tiene descritos los 3 primeros elementos a considerar para una *PC*, los cuales si se observa bien tienen mucho que ver en el rendimiento que la maquina vaya a tener. En conjunto son los que determinan que tan rápida y eficiente va a ser la computadora, ya que son los encargados de mantener y procesar la información del usuario a través de los programas de aplicación. Una buena combinación de estos tres elementos garantizará un alto desempeño del equipo.

Para seleccionar los siguientes elementos con que cuenta un equipo de cómputo, es necesario contestar otras preguntas, éstas son no menos importantes ya que los elementos son auxiliares para desarrollar el trabajo que el usuario desea.

La siguiente pregunta es: ¿Sólo podré almacenar lo que cabe en mi disco duro? La respuesta es no, para ello hay que conocer la existencia de dispositivos de almacenamiento externo como lo son las unidades ópticas y las magnéticas, éstas últimas ya no son muy usuales por lo que no se tomarán en cuenta.

Unidades Ópticas. Son los dispositivos capacitados para leer, escribir y/o reescribir información por medio de un rayo láser en las superficie de un disco. Estas unidades pueden ser internas, las cuales están integradas a la estructura del gabinete de la computadora, o externas siendo dispositivos independientes que puedan interconectarse con la computadora a través de un puerto de comunicaciones.

Dentro de las unidades ópticas se encuentran las unidades de CD, DVD y los *Blu Ray*, quienes tienen como función principal el poder generar copias de respaldo de la información que se almacena en el disco duro. Las capacidades de almacenamiento varían entre las unidades ópticas, éstas se muestran a continuación:

Hay que tener cuidado cuando se seleccionan este tipo de unidades, ya que no todas están capacitadas para poder grabar en los discos, algunos sólo son lectores de discos; si no posee la terminación RW, entonces sólo leen. Por ejemplo, si dice CD•ROM sólo lee, pero si dice CD•RW lee y escribe. Además, también se manejan formatos de escritura y lectura principalmente en los DVD, existiendo los DVD–R y los DVD+R, así mismo los DVD+RW o DVD•RW o los de doble cara DVD•DL o DVD+DL.

Es necesario considerar además la velocidad de lectura y grabación, la cual se expresa en X, y prefiera las unidades con un número mayor de X. Por ejemplo: 52x40x52x indica que emplea 52x de velocidad para grabar en un disco virgen, 40 para regrabar en un disco ya usado y 52x para leer de él.

La siguiente pregunta es: ¿necesito estar conectado con otros dispositivos?

A esta pregunta corresponden 2 posibles respuestas, una es relacionada con interactuar con otros dispositivos con diferentes funciones y la otra es interactuar con otros equipos semejantes (computadoras).

El poder interactuar con otros dispositivos con diferentes funciones permite a la PC poder interactuar con Impresoras, equipos proyectores de video, escáner, unidades de memoria portátiles, cámaras fotográficas y/o de video, entre otros.

El poder interactuar con otros equipos semejantes permite a la computadora poderse conectar a una Red de Área Local, ya sea doméstica o empresarial, o a dispositivos que permitan el acceso a la red de Internet. Para eso es necesario conocer los puertos con que cuenta la computadora.

Puertos de comunicación. Son los dispositivos que permiten ingresar y/o extraer información de la computadora, información necesaria para poder completar algunas tareas adicionales al proceso interno de la aplicación.

Los puertos más comunes se describen a continuación:

- a) Puerto USB (*Universal Serial Bus: Bus Serial Universal*). Es actualmente el puerto más utilizado para interconectarse con otros dispositivos, permiten la conexión de unidades de disco externas, memorias externas, impresoras, cámaras fotográficas y de video, etcétera.
- b) Lectora múltiple de tarjetas de memoria. Es un puerto que permite leer y grabar directamente en tarjetas de memoria especiales utilizadas por algunos dispositivos, como cámaras y teléfonos celulares.
- c) Puerto VGA. Este puerto le permite poderse conectar con un monitor, pantalla o con un cañón proyector de video.

- d) Puertos de Audio. Está compuesto por puertos de entrada de audio (comúnmente se conecta un micrófono) y puertos de salida de audio, a los cuales se les puede conectar audífonos o bocinas externas.
- e) Puerto paralelo. Estos puertos permiten la comunicación con impresoras, pero ya no son muy utilizados y han sido reemplazados por los puertos *USB*.
- f) Puerto Serial. Este puerto permite conectar dispositivos de control para configuración de otros dispositivos, además permite conectarse con dispositivos de comunicaciones externos como el *MODEM*. Estos puertos ya también son poco habitual encontrarlos en los equipos, ya que también han sido desplazados por los puertos *USB*.
- g) Puerto de Red. Este puerto es el que ofrece la capacidad a la computadora de poder interactuar con otras computadoras que estén conectadas a una red de área local. Estos pueden ofrecer varias velocidades de conexión que van de los 10Mbps (Mbps: *Mega bits* por segundo) hasta los 1000 Mbps, pudiendo ser las velocidades fijas y únicas o variables y autoajustables en el puerto. Se recomienda verificar que sea de velocidad variable y autoajustable para evitar problemas de conexión con algunos dispositivos de la red.

Como se ha descrito, los puertos *USB* han ido reemplazando a otros tipos de puertos ya que permiten interactuar con una gran cantidad de dispositivos, con lo cual se evita tener muchos tipos de cables, por lo tanto lo recomendable cuando se selecciona un equipo de cómputo es que cuente con la mayor cantidad de puertos *USB*.

La última pregunta para esta selección y tener un equipo que pueda cumplir con las expectativas es: ¿Qué tan amplia necesito el área de visualización?

Y para responderla, entonces debe poner atención al siguiente dispositivo.

Monitor. El monitor es el dispositivo que sirve de interface visual entre la computadora y el usuario, es a través de éste que se da cuenta de cómo se está realizando el trabajo en la computadora, ya que los diferentes programas le presentaran resultados visuales, principalmente en respuesta a las peticiones ingresadas por el usuario.

Obviamente hay que considerar la visión que tenga el usuario. Si el usuario utiliza lentes para lectura o de uso diario, entonces deberá considerar un monitor de un tamaño apropiado a sus necesidades, de al menos 17" de tamaño de pantalla. Con esto se podrá tener un área amplia para el despliegue de los información, ya sean textos o gráficos; recuerde, entre más grandes mayor área de visión..

Considere además el espacio del cual disponga para colocar el monitor, para ello existen los monitores *CRT* (*Catodhe Rays Tube*: Tubo de Rayos Catódicos), los cuales son semejantes a una T.V. tradicional, y los monitores *LCD* (*Liquid Crystal Display*: Pantalla de Cristal Líquido) que son más delgados, semejantes a un cuadro de pintura, por lo cual ocupa muy poco espacio.

Como recomendación, prefiera los de tipo *LCD* sobre los de tipo *CRT*, ya que además de brindar ventajas como bajo peso, poco espacio y mayor estética, tiene la característica de que no permite las emisiones electromagnéticas, por lo cual son más saludables para el ser humano.

Más allá del tamaño que tenga el monitor que no deja de ser importante, un aspecto relevante es la resolución de pantalla de la cual disponga, ya que uno de los beneficios del uso de una mayor resolución es la posibilidad de mostrar una mayor cantidad de objetos en pantalla como pueden ser varias páginas *WEB*, varias ventanas de diferentes aplicaciones mostradas simultáneamente,

además que de la resolución depende el que pueda apreciar las imágenes con colores reales y texturas definidas

De una buena selección de estas características dependerá el costo que el equipo pueda tener, siendo relativamente barato cuando no se tiene capacidades grandes en los equipos, y relativamente caro cuando son equipos muy completos y de gran rendimiento.

Hasta ahora ya se tiene bases para poder seleccionar una computadora pre-ensamblada, ya sea del tipo *Desktop* (*Desktop*: Escritorio) o del tipo *Laptop* (*Laptop*: Regazo), ya que estas características son fundamentales en cualquiera de los 2 tipos de computadora, y en ambos casos son las características que los proveedores proporcionan.

Por otro lado, si el equipo de cómputo desea ser ensamblado por el usuario, entonces hay que considerar otros dispositivos adicionales que comúnmente no pueden seleccionarse en el caso anterior por ser parte de la computadora en su proceso de ensamble.

Los dispositivos a considerar son:

Mother Board (Tarjeta Madre). Es el dispositivo que contiene toda la circuitería para que la computadora funcione, sin ella sólo se tendrían piezas sueltas e inoperables, la tarjeta madre es la responsable de interconectar el *CPU*, la Memoria *RAM* y el Disco Duro, en ella se integran los puertos y se determina si está capacitada para soportar dispositivos de almacenamiento externo.

Existen varias marcas y modelos, lo que las diferencia es la capacidad que tiene para soportar diversos tipos de procesadores (marcas y modelos), capacidad máxima de memoria *RAM*, cuántos discos duro puede tener interconectados, la cantidad de dispositivos de almacenamiento externo y cuántos puertos y de qué tipo puede soportar.

El aspecto más importante en la tarjeta madre es que en ella se ejecuta el *BIOS* (*Basic Input Output System*: Sistema Básico de Entrada y Salida), el cual es un *software* que se encuentra preinstalado en los circuitos de la tarjeta y es el encargado de reconocer a todos los dispositivos con que cuenta la computadora, proporciona la comunicación entre todo el hardware del sistema y permite poder inicializar una maquina cuando todos sus componentes son nuevos y no cuentan con un sistema operativo que permita a la computadora poder funcionar.

Cuando se trata de armar una maquina desde cero, éste es el primer dispositivo que hay que seleccionar, ya que de él depende la potencia que pueda llegar a tener la computadora una vez ensamblada.

El siguiente dispositivo a considerar es:

Gabinete. Es la estructura que contendrá en su interior los elementos esenciales del equipo de cómputo salvo el monitor, con el afán de protegerlos de daños en el manejo del equipo al momento de trasladarlo. Existen diversidad de estructuras como lo son: Torres, Mini torres, desktop, etcétera.

Algunos de los aspectos que se deben considerar para seleccionar un gabinete son:

- La ventilación. Ésta es necesaria para que el equipo no sufra sobre calentamiento cuando la computadora está trabajando, la ventilación puede ser proporcionada por áreas o ductos que permitan que el aire recorra (entre y salga) el interior del gabinete de manera natural o auxiliado por ventiladores que realicen la función de inyección y extractor de aire, para poder proporcionar una mayor corriente de aire que asegure un eficiente sistema de enfriamiento.
- Numero de bahías. Las bahías son los espacios estructurales que contiene el gabinete y es ahí donde aloja los discos duros y dispositivos de almacenamiento externo (*CD*, *DVD*, etcétera). Un mayor número de bahías permitirá poder anexarle una mayor cantidad de aditamentos a la computadora en su interior.

- Fuente de poder. Generalmente los gabinetes vienen equipados con la fuente de poder, que es la encargada de alimentar de energía eléctrica a la tarjeta madre y a los diferentes dispositivos alojados en el gabinete. Esta fuente de poder debe de cubrir los requerimientos energéticos que tenga la tarjeta madre, de no cubrirlo, simplemente ésta no trabajará adecuadamente, provocando fallas en el sistema.

Otro aspecto no tan importante para el funcionamiento, pero si para la estética y operación del equipo de cómputo, es el poder tener un gabinete que proporcione la facilidad de poder contar con puertos frontales, es decir, que en el frente del gabinete se cuente con puertos *USB* y de Audio que permitan al usuario un más fácil de acceso para incorporar dispositivos temporales, y poder disfrutar de un confort al momento de trabajar en la computadora, sin la necesidad de tener que estar volteando el equipo para interconectar los dispositivos necesarios.

Por último los dispositivos necesarios a considerar para poder tener una computadora completa son el teclado y el mouse, los cuales se describen a continuación.

Teclado (Keyboard: Teclado). El teclado es tal vez el dispositivo más importante después del *CPU*, la memoria y disco duro, ya que sin él sería imposible poder ingresar la información que permita operar el equipo de cómputo. La función principal del teclado es el permitir ingresar los comandos e información que el usuario requiera para poder procesar la misma y obtener resultados procesados por la computadora.

La selección de este dispositivo parte del idioma en que se va a trabajar principalmente, ya que en el caso específico de México es necesario un teclado con distribución en español, el cual incluye símbolos específicos del idioma, como lo son por ejemplo la letra Ñ y el acento, así también existen teclados en diversos idiomas como por ejemplo alemán, francés y japonés entre otros.

Actualmente, existen teclados que proporcionan una serie de facilidades al usuario, al contar con teclas de función especial y teclas sin función capacitadas para ser programadas según los requerimientos del propio usuario basado en lo más habitual y de uso cotidiano, como pudiera ser accesos directos a diversidad de aplicaciones.

Además de todas estas facilidades que posee el teclado se le puede sumar otra más, la capacidad de poder ser inalámbrico. Un teclado inalámbrico es útil si desea movilidad cuando trabaje alejado del gabinete de la computadora, pero recuerde el gasto de baterías para energizarlo.

Ratón (Mouse: Ratón). El ratón es un dispositivo auxiliar para el manejo de la información por parte del usuario de manera gráfica, ya que le permite seleccionar opciones de manera sencilla y rápida, sin necesidad de tener que saber cómo hacerle si no tuviera el ratón.

Existen diversos tipos y tamaños, con la intención de que se pueda escoger el que más le agrade y le sea de utilidad al usuario, siempre con la precaución de que el seleccionado le sea cómodo en el manejo. La ergonomía es un aspecto importante para su salud.

Uno de los aspectos importantes en un ratón es la cantidad de botones con que cuente, algunos modelos poseen varios botones que pueden ser programados para realizar algunas funciones especiales, y para ser utilizadas con ciertas aplicaciones o juegos computacionales.

Existen ratones cableados e inalámbricos, la selección de los mismos dependerá de que tan cómodo se sienta trabajando con ellos, asimismo existen ratones que funcionan en base al movimiento de una bola deslizante en su parte inferior para mover dos ruedas que generan pulsos en respuesta al movimiento de éste sobre la superficie (ratón mecánico), mientras otros lo hacen en base al reflejo de un rayo de luz sobre una superficie opaca (ratones ópticos). Ésta es una variante que carece de la bola de goma, que evitando el frecuente problema de la acumulación de suciedad en el eje de transmisión, y por sus características ópticas, es menos propenso a sufrir un inconveniente de este tipo, pero en una superficie pulida el mouse óptico causa movimiento nervioso sobre la pantalla,

problema que puede ser solucionado con el uso de un *Mouse Pad* (cojín para ratón), o en el caso, una pasta de cuaderno o cualquier superficie que mejore la trasmisión de los sensores del mouse.

Una vez seleccionado estos 2 últimos dispositivos, se puede considerar terminado el proceso de selección para poder ensamblar un equipo de cómputo en su totalidad que cumpla con las expectativas del usuario o consumidor.

CAPÍTULO 10

LA ADQUISICIÓN DE ALIMENTOS Y MEDICINAS PARA EL CUIDADO DE LA SALUD

María Martina Llanas Esparza



10.1. El mejoramiento de la salud.

El cuidado de la salud es un objetivo muy importante en la vida del individuo. La salud posee un valor intrínseco que va más allá de consideraciones estrictamente económicas. De hecho la salud es un activo que incide positivamente en la economía de las familias, así como en la productividad de las empresas. Es deber del gobierno prevenir y curar

enfermedades a través de una política de cobertura universal de salud pública. También es deber de los individuos velar por su salud y la de su familia

En el Plan Nacional de Desarrollo (PND), en el apartado de salud para el sexenio 2007-2012, se afirma que a fin de enfrentar de manera exitosa los retos que impone el nuevo perfil de problemas de salud es necesario movilizar mayores recursos financieros para dicho sector, de preferencia recursos públicos.

Según el (PND) en México se han detectado los siguientes problemas de salud: envejecimiento de la población, estilos de vida poco saludables, tabaquismo, consumo de alcohol, mala nutrición, consumo de drogas y prácticas sexuales inseguras. Otros problemas urgentes son: obesidad, malos hábitos alimenticios y falta de ejercicio, las cuales se relacionan con las enfermedades del corazón y la diabetes, cáncer uterino y virus del papiloma humano, en mujeres, y el Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida, VIH-SIDA.

La salud es una inversión que beneficia a la sociedad en general si se proporcionan servicios equitativos, eficientes y de buena calidad, a la vez que hace más eficiente la educación al favorecer la distribución del ingreso y aumentar la productividad y competitividad.

La salud en México y América Latina en las décadas de los setentas y ochentas se relacionaban con padecimientos tales como la desnutrición y la reproducción, infecciones gastrointestinales, muertes maternas y otros padecimientos que hoy pueden considerarse fáciles de prevenirse y curarse. Los principales problemas de salud en la actualidad se deben a padecimientos no transmisibles como la diabetes, diversos tipos de cánceres, enfermedades cardiovasculares y otros trastornos crónicos degenerativos, que pueden atribuirse a la industrialización y a los problemas ambientales, sin dejar de lado las enfermedades como el Sida, entre otras.

Consejos para ahorrar en medicamentos:

- Solicitar al médico que le recete el medicamento menos costoso (un genérico o intercambiable si es que existe).
- Comparar precios, para obtener el mayor rendimiento de su dinero (solicitar que se le recete lo estrictamente indispensable).

- Preguntar si es necesario continuar con todas las medicaciones. Hay que controlar y reducir los medicamentos innecesarios
- Hacer a un lado la auto medicación y adoptar los consejos útiles que le ha hecho el médico familiar.

La importancia de la higiene mental

Además del cuidado físico, debe cuidarse también la higiene mental. Esta se entiende como todas las actividades que ayuden en la prevención de comportamientos inadecuados, la preservación y el desarrollo del ajuste psicológico y el alivio del desajuste. Cuando las personas tienen equilibrio en este aspecto se garantiza su participación laboral, intelectual y de relaciones para alcanzar un bienestar y una buena calidad de vida.

Las nuevas generaciones de adolescentes y jóvenes están más familiarizadas con las tecnologías de la comunicación, y entre muchos padres de familia y maestros existe la percepción de que el uso extensivo y el mismo abuso están propiciando actitudes de enajenamiento y despersonalización, lo cual se evidencia en la limitada comunicación en el hogar.

Este fenómeno de enajenación se está haciendo notorio en restaurantes y a la hora de comer en familia, ya que antes el tiempo que se empleaba para platicar y estrechar lazos de armonía con los padres y amigos ahora se le dedica a las comunicaciones a través de la tecnología.

Preocupante también es el largo tiempo dedicado a ver televisión, pues ello está implicando un menor tiempo dedicado a estrechar las relaciones familiares, así como la oportunidad de contribuir en las labores del hogar y al mismo cumplimiento de las obligaciones de estudiante. Ciertamente cuando se abusa de esta actividad, las personas se vuelven más individualistas o indiferentes, con relaciones bastante impersonales.

Ciertamente el trabajo es un medio de sustento. Sin embargo, cuando se abusa de él, se pierde la oportunidad del descanso, el sano esparcimiento, estrechar los lazos familiares y demás beneficios. Ello conduce a padecimientos de soledad, ansiedad, aburrimiento, desasosiego y en ocasiones irritabilidad.

Y qué decir de los pensamientos que introducimos a nuestra mente, ¿son pensamientos positivos o negativos? Es recomendable tomarse un tiempo para analizar nuestro diálogo interno, nivel de autoestima, los valores y sentimientos que frecuentamos como las críticas, los resentimientos, los rencores y la culpabilidad, etcétera. Con ellos estamos afectando nuestra higiene mental, provocándose con ello enfermedades con costos muy altos para recuperar la salud.

10.3. La adquisición de alimentos.

La alimentación es un factor importante en el desarrollo económico y los países poseen recursos naturales que producen alimentos para su población. Nunca antes la humanidad ha sido depositaria de tan grande acervo de capital para producir alimentos: hay más equipo, conocimiento y tecnología para hacer más productiva la tierra, así como para preservar y distribuir los mismos alimentos. No obstante que muchos países se han beneficiado de estos formidables adelantos, existen distorsiones que dificultan o niegan el acceso de estos bienes: hambrunas provocadas por las guerras y revueltas sociales, así como la contaminación, inmigración — produciéndose abandono de tierras —, y factores naturales como las heladas, sequías, plagas y demás.

En los países de bajos ingresos es difícil para los individuos adquirir los niveles de alimentación y nutrientes para ellos y sus familias. Esa situación revela los efectos graves de la desnutrición: desgaste de huesos, disminución de la inmunidad, susceptibilidad a enfermedades gastrointestinales, pérdida de vigor, y en general la capacidad de aprendizaje y de trabajo.

Una cultura de alimentación monótona y pobre en calidad nutricional tiene efectos negativos en la salud, el aprendizaje, el trabajo y demás. Ello provocará que se incurra en mayores gastos que conformarán un ciclo de pobreza del que no se puede escapar fácilmente.

El estilo de vida actual, caracterizado por un tipo de alimentación promovido por las grandes empresas del ramo, el hábito consumista, el escaso interés por los procesos nutricionales y un limitado conocimiento de los alimentos saludables, repercute en forma de una alimentación inapropiada, afectándose con esto la salud y en la economía del individuo y su familia.

Existe una enorme diferencia en cuanto a la calidad de los alimentos que se ingieren. Las clases sociales altas poseen un mayor conocimiento de la calidad de los alimentos, en tanto que el resto de la población tiende a conformarse con la compra de productos de bajo costo y de pobre calidad.

La clase social, el nivel educativo, las costumbres familiares, el poder adquisitivo, los gustos y preferencias por ciertos alimentos, así como la búsqueda de información del valor nutrimental, entre otros, son factores que suelen afectar las decisiones de compra. A su vez, este fenómeno de pérdida de la salud y costos para recuperarla, es aprovechado por las compañías farmacéuticas, quienes ante las necesidades por sanar, encarecen los medicamentos, provocando alteraciones a nuestra economía.

Una recomendación que ayuda a las familias es la de regularmente ir al consultorio médico para examen físico de rutina. Hay que destinar una cantidad y tiempo para hacernos chequeos médicos cada determinado mes, para monitorear que nuestra salud esté en óptimas condiciones. Igual las visitas al dentista serán necesarias para todos los miembros de la familia.

Duana Ávila y Benítez Martínez (2010) señalan que la situación actual de los alimentos en México se caracteriza por un deterioro en la alimentación de los mexicanos, y que los alimentos más importantes para los sectores de bajos ingresos son los cereales, la tortilla de maíz, arroz, pastas, pan blanco, manteca, tamales, gorditas de maíz, sopes, tacos dorados y productos lácteos como leche, yogurt, queso y huevo.

Según la pirámide sobre la guía de los alimentos, éstos se clasifican en los siguientes grupos básicos, los cuales a continuación se describirán:

Los granos: hay que elegir panes de trigo integral para los emparedados y como complemento para sus comidas. No son convenientes los alimentos de la panadería, ya que contienen más de un 50% de calorías grasas. Es mejor evitar los alimentos fritos: papas y tortillas, mejor pruébelas al horno o de bajo contenido graso, así como los cereales con crema, y prefiera los cereales de granola. Ciertamente los mejores alimentos son de tipo natural y entre ellos se enlistan los siguientes:

La familia de integrales: Panes integrales (trigo, centeno), panes ingleses *muffins* y roscas *bagels* integrales, tortillas de trigo integral, avena, granola y cereal de granos integrales, galletas de jengibre y de centeno.

Las frutas y verduras: Éstas contienen fibra, vitaminas y minerales. Es mejor el *yogurt* sin grasa o hierbas para aderezar. Todos los vegetales crudos, al vapor, asados, horneados con aceite de oliva, sal y pimienta

Carne de aves y pescado: Lo mejor es prepararlas al horno y asados. Pueden cocerse o freírse en poco aceite de oliva, o aceite en aerosol, evite la mantequilla o margarina. Es recomendable eliminar el exceso de grasa antes de cocinar y siempre seleccionar cortes magros, es decir, con bajo contenido de grasa.

Alimentos intercambiables (cross-over): Los granos secos, las arvejas y las lentejas ofrecen proteína y fibra sin el colesterol y grasa de las carnes. Es preferible sustituir los granos por la carne. La proteína vegetal texturizada (soya) se usa en muchos alimentos para sustituir por la carne.

Lácteos: Hay que consumir leche descremada, quesos o suero de leche bajos en grasa. Hay que reemplazar la crema por leche descremada evaporada. El queso Oaxaca tiene un contenido bajo en

grasa. El *yogurt* descremado sin azúcar puede reemplazar a la crema. El helado de fruta con leche desnatada puede sustituir al helado de leche.

Lo que hay que evitar

- *Grasas, aceites y dulces*: comer éstas causa obesidad y aumento de peso, produciendo enfermedades del corazón, diabetes, cáncer y osteoartritis. Es mejor prescindir de las grasas saturadas y grasas *trans*.
- Los refrescos, bebidas para deportistas, bebidas energizantes, leche endulzada, té endulzado, pues todos ellos añaden muchas calorías. Hay que sustituir todo lo anterior por agua, agua de frutas, leche desnatada, té no endulzado o refrescos dietéticos.
- Cocinar con demasiado aceite al preparar sus alimentos. Hay que conocer los alimentos que aportan ácidos grasos insaturados, colesterol, grasas *trans* y grasas saturadas.
- Grasas *trans*: aumentan el colesterol malo y reducen el colesterol bueno, por eso es muy importante su reducción. Se encuentra en productos industrializados: *snacks*, galletas, dulces, papas fritas, pan, margarinas, platos precocinados, y frituras mal elaboradas.

Ahorro en la compra de alimentos

Las siguientes sugerencias son útiles al ahorrar dinero al comprar alimentos:

- Llevar una lista. Así será menos probable que compre de más.
- Comprar en las tiendas de comestibles que tengan los precios más bajos. Frecuentemente las tiendas pequeñas tienen los precios más altos. Se puede ahorrar más comprando directo a los productores.
- Comparar los precios de los productos a partir del peso (expresado en gramos o en onzas), más que del tamaño u otro aspecto físico del producto.
- Adquirir artículos no perecederos a bajo precio.
- Verificar la seguridad de los alimentos. Ésta gira alrededor de tres funciones principales: el almacenamiento, el manejo y la cocción de los alimentos. La mayoría de los expertos coinciden en que la práctica de reglas simples relativas a la limpieza, la separación, la cocción y la refrigeración pueden prevenir la mayoría de las enfermedades de origen alimentario en el hogar.

Como se advierte, es muy bueno cuidarse a sí mismo al optar por decisiones saludables. Hay que cuidar la alimentación, la higiene, el manejo del *estrés*, así como desarrollar las habilidades para relacionarse y en general, para resolver problemas interpersonales. Es igualmente provechoso hacer ejercicio a diario y tener actividades de tiempo libre.

Debemos ser responsables y cuidar nuestra propia salud, física y mental, leer las etiquetas de los alimentos que consumimos, comprar alimentos saludables y programar revisiones de salud, para así prevenir alguna enfermedad.

CAPÍTULO 11

EL COMERCIO ELECTRÓNICO (E-COMMERCE)

Mario E. Nieto, David Vargas Requena y Luis García Garza



12.1. Generalidades.

Cuando la *Internet* irrumpió en nuestras vidas, nos encontramos un pasatiempo novedoso donde podíamos encontrar información y pasar algunas horas buscando aquí y allá temas que nos pareciesen interesantes. En ese entonces las herramientas de búsqueda estaban un tanto primitivas, no existía *Internet Explorer* ni *Mozilla*, igualmente las páginas Web que se visitaban eran en cierta manera rústicas y rígidas, apenas unos colores intermitentes.

Ésos eran los primeros días, debieron pasar algunos años para llegar a este boom que ahora vivimos, un ambiente de mensajes, de vidas privadas al descubierto en las redes sociales y muchos productos en venta. Este esquema comercial en Internet no es otra cosa que el *e-commerce*, el comercio electrónico, y nuestras vidas empiezan a ser moldeadas y preparadas para ingresar en este terreno. Pero no se preocupe, en la mayor parte de Estados Unidos y algunos países europeos la vida gira en torno a todo los servicios que se pueden obtener en este entorno virtual, servicios que van desde las clásicas compras de flores y venta de libros, hasta las reservaciones de avión y hotel, pasando por préstamos, aseguramientos, remates, manejo de la contabilidad y asesorías por la Internet. Los costos de operación son menores y las opciones a elegir son muchas más. En estos lugares, donde la Internet ya es toda una cultura de vida, buena parte de las empresas y profesiones tradicionales han tenido que emigrar y adecuarse al terreno virtual para seguir vigentes.

En América Latina, el primer lugar en comercio electrónico lo ocupa Brasil, con un 27 por ciento, seguido de Argentina y México (21 por ciento cada uno), Chile (15.4) y Venezuela (9.3 por ciento). En realidad Latinoamérica cumple con un discreto papel que da el quinto lugar en el mundo, con el 1.6 por ciento de las transacciones globales de comercio electrónico. Canadá y Estados Unidos ocupan el primer lugar, con 64 por ciento. Les siguen Europa (24.3 por ciento); Australia, Japón y Nueva Zelanda (6.3 por ciento), y los países en desarrollo de Asia y el Pacífico (3.4 por ciento).

Si revisamos con calma los datos anteriores veremos que nuestro país y buena parte de Latinoamérica no se caracteriza por ir a la vanguardia en el *e-commerce*. De hecho, el grueso de la población apenas empieza a darse cuenta de este nuevo modo de vida. Sin embargo, a pesar de que estamos retrasados en algunos años la tendencia mundial es clara, nuestra manera de vivir y hacer las cosas será influenciada por la Internet.

De manera general, para nuestro país, los factores que influyen en la baja popularidad del comercio electrónico son:

- a) Desconfianza e inseguridad en las transacciones realizadas en el entorno digital.
- b) Barreras culturales derivadas de la idiosincrasia.
- c) Deficiencias estructurales que impiden una adecuada oferta de Internet.

En otras palabras, México es un país con tradiciones muy arraigadas y la familia es el eje de nuestra existencia, a la mayor parte de nuestra gente le gusta ir de compras para ensuciarse las manos, la cara, la ropa y los zapatos, de hecho hacemos de las compras toda una fiesta familiar y un berrinche particular. ¿Creé usted que dejaremos de lado el gusto de escoger y manosear un producto por la comodidad de que nos lo pongan a la puerta de la casa...?, tal vez, todo depende de que tanto nos inculquen otro tipo de cultura y el nivel de promocionales que recibamos a través de los medios electrónicos tradicionales como la radio y la televisión.

En países como el nuestro, con una baja tradición consumista, el proceso de cambio se lleva a cabo lentamente. Sin embargo, poco a poco la Internet esta demostrando ser un medio cómodo para conocer y adquirir productos sin tener que recorrer las calles buscando lo mejor.

11.2. El proceso de comprar y vender electrónicamente.

En estos tiempos, comercializar productos es ya parte de nuestra vida diaria, vendemos lo que tenemos y compramos lo que podemos, nuestros ojos vuelan por los anuncios y los anunciantes se esfuerzan por llamar nuestra atención de mil y una formas, a veces lo consiguen, otras no. Se ha dicho que el comercio es lo que realmente mueve al mundo y, al parecer, con el avance de la tecnología en materia de comunicaciones, los vendedores han encontrado por fin la forma de realizar uno de sus sueños, que sus productos lleguen a las masas con el mínimo de costo y esfuerzo; bueno, otro de sus sueños es vender sin medida, pero esto no depende realmente de ellos.

Con la Internet abriendo nuevos canales de comunicación se ha puesto en marcha lo que se conoce como e-commerce, no es un concepto nuevo, pero sí ha tenido un desarrollo impresionante en los últimos años, ahora son millones los usuarios que navegan por la Internet, algunos por curiosidad, otros por un interés especial, otros más porque desean ampliar sus horizontes y compartir con sus amigos mediante las redes sociales. Cualquiera que sea el caso, la gente está ahí, atenta y expectante.

El e-commerce se encuentra en pleno desarrollo, de hecho hay posgrado en e-commerce en la Universidad Carnegie Mello, una especialización que combina la computación y la economía. Para muchos la Internet se ha convertido un pastel gigantesco y succulento, del que algunos ya han tenido la suerte de sacar una buena rebanada, mientras que otros sólo han alcanzado a probar el betún. No obstante, todos tienen la oportunidad de estirar la mano y, por lo mismo, la competencia es dura en cualquiera de los campos. ¿Está usted interesado en entrar a este terreno?, bien, debe iniciar con el primer paso, crear su propia página Web, la de su empresa o producto, y colocarla ahí, donde todos puedan verla, puede hacerla usted mismo o, si lo desea, contratar los servicios de una empresa de diseño.

Consideremos ahora algunos aspectos que es necesario tomar en cuenta:

Acceso a la información. La Internet está llena con fuentes de información, y la WWW es el ejemplo más representativo. Siempre debe estarse al acecho de la información, revisar estadísticas de consumo, tomar nota de los nuevos competidores. Considere también que los clientes desean una información detallada de los productos, factores que les permitan diferenciar y tomar una decisión.

Comunicación. El buzón electrónico (e-mail) es un factor que puede mejorar con mucho las ventas de su producto. Es conveniente que posea propaganda de lo que ofrece en un formato computarizado, de esta manera usted puede enviarla a sus clientes, éstos la revisaran directamente en pantalla o imprimirla según les convenga. Esto ahorra tiempo y reduce gastos.

Cerrando tratos. Su página debe incluir una forma de compra en línea clara y de fácil llenado, no hay lugar para que el cliente tenga dudas acerca de lo que quiere, ni de usted mismo sobre lo que el cliente desea.

Un comentario final. El que usted tenga la capacidad de ingresar en este medio comercial electrónico no aumenta automáticamente sus niveles de eficiencia productiva, si su producto empieza a recibir órdenes de pedido y no se cuenta con el soporte de producción adecuado, las pérdidas por cancelación de pedidos pueden dar un buen quebradero de cabeza.

11.3. Las reglas del *e-commerce*.

A partir del surgimiento de la primera página Web en la Internet las mentes con visión se encontraron con un ambiente virgen para desarrollar todo un potencial comercial libre de ataduras “terrenales”, un proceso de maduración que tardo 5 años antes de que apareciesen los primeros sitios dedicados al *e-commerce*.

Por cierto, a como están ahora las cosas, cualquier negocio que se precie de serlo, y con un flujo financiero ligeramente mayor a un exitoso puesto de tacos, debería contar con su página comercial en la Internet. A este respecto, empresas grandes y pequeñas dependen más y más de la tecnología que los mantiene a la vanguardia de las transacciones que se realizan en ese feroz terreno de la competencia virtual, conocido como *e-commerce*.

Este proceso de transformación ha sido benéfico para todos, hoy por hoy la bonanza virtualmente galopa por todo el planeta. Sin embargo, a pesar del tiempo transcurrido y no obstante todos esos avances tecnológicos que han hecho posible su desarrollo, hay ciertas reglas que deben ser acatadas a fin de poder llevar a buen puerto cualquier intención de meterse a este torbellino. Entre tales reglas se destacan las siguientes:

- a) Contar con servidores remotos que soporten tráfico Web pesado y que puedan ser escalados de acuerdo a las demandas de acceso que se presenten.
- b) Contratar un ancho de banda que facilite el intercambio comercial con los clientes y proveedores.
- c) Disponer de servidores locales que permitan el almacenamiento de datos y organización de e-mails.
- d) Contar con el soporte tecnológico para proporcionar un servicio ininterrumpido, los clientes potenciales cada vez son más impacientes.
- e) Sentar las bases para el *m-commerce* (*mobile commerce*, comercio virtual móvil), es decir, prepararse para los avances en tecnología móvil que dan acceso a cualquier persona en cualquier parte en su teléfono celular haciendo posible el desarrollo de páginas que puedan ser visualizadas en las pequeñas pantallas de los nuevos teléfonos móviles.
- f) Dar seguimiento constante a todas aquellas páginas web que estén en operación, simular situaciones de tráfico que permitan determinar el comportamiento del equipo en situaciones tope.
- g) Una carga gráfica balanceada que permita visualizar la página rápidamente, cada vez son más los *cyber* navegadores que abandonan sitios a medio descargar debido a que la riqueza de los gráficos impide que puedan ser bajados rápidamente a su computadora.

- h) Disponer de un anfitrión adecuado que facilite la colocación de la página promocional en Internet, y colabore en el mantenimiento y distribución hacia las máquinas de búsqueda más importantes, de tal manera que aparezca como una opción en las pantallas de los clientes potenciales.

Básicamente, y en un esquema reducido, éstas son las reglas que deben ser consideradas. Tal vez los conceptos suenen un poco confusos, no se preocupe si empieza a surgir un nuevo profesionalista, el *e-consultant*, un asesor especializado que le dice cómo debe hacer las cosas para tener éxito en los terrenos vertiginosos del *e-commerce*.

11.4. *m-commerce*, el comercio electrónico en movimiento.

Para la mayoría, las maravillas de la Web apenas empiezan a sentir las en carne propia, a decir verdad, me estoy refiriendo al adulto promedio que busca incrementar su eficiencia profesional, ya que los jóvenes tienen rato dándose la gran vida con todo el mundo al alcance de sus manos.

La nueva opción se conoce como *m-commerce* (comercio móvil) donde, mediante el uso de una conexión de telefonía celular, podamos acceder a ciertas páginas o sitios Web con un formato especial que permite visualizarlos en la pequeña pantalla de un teléfono que también ha sido especialmente preparado para ello.

La tecnología que permite esta nueva manera de comunicarnos ya está a punto, con el pequeño inconveniente que no es tan accesible para todos dado los costos del equipo, de los planes y lo que se acumule por la conexión del teléfono celular.

En México la promoción de este tipo de servicios por parte de las compañías de telefonía celular va con todo, ésta nueva tecnología ha creado todo un mercado potencial en el campo de la prestación de servicios y adquisición de bienes sin tener que estar sentado al frente de un equipo de cómputo.

11.5. Seguridad en el *e-commerce*.

Quizás el primer paso fundamental para permitir el desarrollo del *e-commerce* fue la creación del protocolo *SSL (Secure Sockets Layer)*. Esta norma de seguridad permite una comunicación encriptada entre la computadora del usuario (cliente) y el servidor del proveedor. Una página web con protocolo *SSL* inicia su dirección con *https* y, además, le aparece el símbolo de un candadito en la parte inferior de la pantalla.

La primera empresa en dar este servicio se llamaba *NetMarket*, y cuenta la leyenda que el primer producto comprado de manera segura fue un ejemplar del CD de Sting “*Ten Summoner’s Tales*”, en agosto de 1994. El diario *New York Times* tomó cuenta de la transacción, e hizo entrar a la incipiente empresa en la historia del comercio electrónico.

Aunque la tecnología *SSL* es casi impenetrable, los hackers encontraron otras formas de atacar, a través de los virus y del *phishing*. Quizás ésta última práctica es la que más problemas está causando en el mundo de los negocios virtuales últimamente. El *phishing* implica el envío de *mails* falsos para “pescar” datos de los usuarios, como números de tarjetas de crédito y cuentas de banco. Aunque ya hay más control sobre ello y las personas tienen más cuidado al leer sus correos, siempre es conveniente estar alerta.

11.5. ¿Le interesa el comercio electrónico...?

Uno de los términos que se ha puesto muy de moda es el e-Commerce tipo B2C, que es la compra y venta de bienes y servicios a través de Sitios Web en el Internet. Este concepto, junto con el término de Comercio de Negocio a Negocio (*e-Business*, B2B) son usados indistintamente con mucha

frecuencia para referirse al mismo concepto, aun cuando su aplicación es muy diferente. En general, e-Commerce se refiere a operaciones comerciales directamente con el consumidor final, mientras que e-Business tiene que ver más bien con la automatización de las transacciones comerciales entre empresas.

Como muchos otros términos que surgen día con día, el del Comercio Electrónico tiene un significado distinto para cada gente. La definición que se considera la más apropiada es la siguiente:

“El Comercio Electrónico es la aplicación de avanzadas tecnologías de información para incrementar la eficiencia y efectividad de las relaciones de negocios entre socios comerciales.”

Esencialmente, hacer negocios en Internet puede ser conformado por los siguientes cinco elementos básicos:

- a. La tienda virtual: Un requisito obviamente indispensable es la tienda en línea, o Sitio Web para operación comercial, donde los productos y servicios pueden ser descritos y seleccionados.
- b. Procesamiento del pago: Aun cuando es posible operar una tienda virtual sin procesar pagos en línea, esto es realmente muy raro y pocas veces exitoso. Procesar pagos en línea es por lo tanto esencial y por el momento el medio de pago es la tarjeta de crédito, aun cuando están por incorporarse otros medios como la tarjeta inteligente y la cartera electrónica.
- c. Embarque: Ahora Usted ha realizado ya la venta y tiene que hacer el envío del producto. Empacarlo y entregarlo, así de fácil. ¿Qué sucederá si usted recibe docenas o cientos de pedidos al día?
- d. Atención a Clientes: Soporte, atención a quejas y procesamiento de devoluciones, son algunos asuntos que Usted debe atender. La mayor queja por parte de clientes acerca del Comercio Electrónico es la pobre atención a clientes en caso de problemas.
- e. Promoción del Sitio: ¡De vital importancia! Aun cuando haga todo lo demás en forma correcta, sin una promoción adecuada su negocio en línea no tendrá éxito.

En un futuro muy cercano, más cerca de lo que nos podríamos quizá imaginar, la mayor cantidad de operación comercial se hará a través de Sitios de Comercio en Internet, trátase de operaciones de negocio a consumidor final (B2C - *Business to Consumer*) o transacciones de negocio a negocio (B2B - *Business to Business*).

11.6. Una recomendación.

Quizás la lección que más rápido aprenden las personas y empresas que se involucran con alguna modalidad de ventas por Internet es que la web consiste en un sólido canal que les permite vender bienes y servicios, comunicarse con clientes, y mejorar su interacción con socios, revendedores y proveedores. Pero así como potencializa y amplía el mercado de un producto, de la misma manera es dejado por los consumidores si no se cuenta con un buen respaldo tecnológico que le permita llegar rápidamente a esos consumidores. Siempre será necesario implementar seguimientos, encuestas, y hacer análisis exhaustivos sobre el diseño de sus sitios, su navegabilidad y -sobre todo- su velocidad, facilidad de uso y rendimiento general.

CAPÍTULO 12

LOS IMPUESTOS DE LAS EMPRESAS FAMILIARES Y EL PEQUEÑO CONTRIBUYENTE

Rafael Espinoza Monter y Horacio Hinojosa Chapa



Los impuestos en la vida moderna son necesarios para que el Estado aplique éstos en gasto para la misma sociedad. Para efectos de las leyes fiscales de México, los contribuyentes se clasifican como sigue:

1. **Personas Morales:** Son grupos de individuos que tienen personalidad jurídica propia independiente de la de sus integrantes. Esto significa que tiene capital propio, obligaciones y derechos propios. Se incluyen en éstas las sociedades mercantiles, organismos descentralizados con actividad empresarial, instituciones de crédito, sociedad y asociaciones civiles y asociación en participación cuando a través de ella se realicen actividades empresariales en México.
2. **Personas Físicas:** Son personas que en forma individual realizan actividades por las cuales contraen obligaciones fiscales, causadas por los ingresos que obtienen o por las actividades que realicen las siguientes actividades:
 - Salarios (personas que perciben un sueldo).
 - Arrendadores de inmuebles.
 - Personas físicas con actividades empresariales y profesionales (Sección I, quienes tienen ingresos superiores a los \$4 000 000).
 - Personas con actividades empresariales (Sección II) o intermedio (con ingresos hasta \$4,000,000).
 - Sección III. Régimen de pequeños contribuyentes (sólo ventas al público en general, sin facturas e ingresos de hasta \$2, 000,000). Nota: Aquí se trata de contribuyentes que no pueden emitir facturas y comprobantes que le servirían al consumidor para hacerlos deducibles para efectos de sus actividades. Y, consecuentemente, son menos atractivos para realizar operaciones por los consumidores.

Para efectos del presente trabajo de las pequeñas empresas familiares, se va a seleccionar a las personas con actividades empresariales de la Sección II, por considerar que éstas coinciden en sus características con los negocios de una gran cantidad de personas que tienen una actividad empresarial.

¿Quiénes pueden optar por el Régimen Intermedio –Sección II-?

Pueden optar por este régimen las personas físicas que realicen exclusivamente (90%) actividades empresariales, cuyos ingresos obtenidos en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de \$4,000,000 (LISR, Art. 134°).

Ventajas del Régimen Intermedio.

1. No tienen que llevar contabilidad “completa”, (esto implica registrar las operaciones en por lo menos libro diario, libro mayor, calcular las depreciaciones fiscales de todos los activos fijos de acuerdo con lo establecido en el art. 37 de la LISR –Ley del Impuesto sobre la Renta), llevarán contabilidad simplificada en un solo libro de ingresos y egresos, manual o computarizado.
2. No están obligados a realizar un estado de posición financiera (balance general) y levantar inventarios de existencias al 31 de diciembre de cada año.
3. Pagarán el ISR (Impuesto sobre la Renta) sobre la diferencia entre ingresos y egresos en lugar de calcular la utilidad fiscal determinada, incluyendo ventas a crédito y deudas (en este régimen sólo las operaciones de contado y los abonos en efectivo se consideran ingresos).
4. No tendrán que calcular la depreciación fiscal de las inversiones para poder deducirlas; porque éstas se deducirán al 100% en el momento de pagarlas, excepto los automóviles, autobuses, camiones de carga, tracto camiones y remolques. LISR, Art. 134°.

Si realizará actividades por primera vez (no existiere ejercicio anterior) para determinar si los ingresos fueron superiores a los \$4, 000,000 que son el límite, sí podrá optar por este régimen cuando estime que sus ingresos no excederán de los \$4, 000,000 en el ejercicio (LISR, Art. 135°).

Obligaciones de la Sección II – Régimen Intermedio.

- I. Inscribirse o darse de alta en el RFC (Registro Federal de Contribuyentes).
- II. Llevar contabilidad.
Esta obligación puede cumplirla llevando sólo un libro de ingresos, egresos y de registro de inversiones y deducciones, lo cual puede hacer usted mismo.
La contabilidad incluye todos los documentos de carácter fiscal y debe conservarla por un periodo de cinco años.
- III. Expedir y conservar comprobantes fiscales por las actividades que se realicen.
- IV. Cuando los ingresos del ejercicio anterior hayan sido mayores a \$1'750,000.00, y menores a cuatro millones de pesos, debe utilizar máquinas registradoras de comprobación fiscal o equipos o sistemas electrónicos de registro fiscal, para registrar sus ventas o servicios con el público en general, y entregar como comprobante el ticket que emitan dichas máquinas o equipos.
- V. Presentar declaración anual en la que se determinará la utilidad fiscal y el monto que corresponda a la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas.
- VI. Expedir constancias en las que asiente el monto de los pagos efectuados que constituyan ingresos de fuente de riqueza ubicada en México, de acuerdo con el Título V de la LISR, o de los pagos efectuados a los establecimientos en el extranjero de instituciones de crédito del país y en su caso, el impuesto retenido en el extranjero a las citadas instituciones de crédito.
- VII. Presentar declaraciones informativas.

¿Qué se considera ingresos por actividades empresariales de este régimen?

Los ingresos por actividades empresariales provenientes de la realización de actividades comerciales, agrícolas, ganaderas, de pesca o silvícolas. Estos ingresos deben ser un mínimo del 90% del total de los ingresos acumulables. También se consideran ingresos de actividades empresariales según la LISR, Art. 121°, los siguientes:

- I. Tratándose de condonaciones, quitas o remisiones de deuda relacionadas con la actividad empresarial, así como las deudas antes citadas que se dejen de pagar por prescripción de la acción del acreedor, la diferencia que resulte de restar del principal actualizado por inflación, el monto de la quita, condonación o remisión al momento de su liquidación o reestructuración, siempre y cuando la liquidación total sea menor al principal actualizado y se trate de quitas, condonaciones o remisiones otorgadas por Instituciones del Sistema Financiero. En otros términos, cuando una persona le debe a otra por concepto de las actividades de la misma actividad empresarial, y si por alguna razón nos cancelan ese adeudo o prescribe la acción cambiaria de un documento, el hecho de no pagarlo significa que tiene que acumularse.
- II. Los provenientes de la enajenación de cuentas y documentos por cobrar y de títulos de crédito distintos de las acciones. Esto significa, cuando vendemos las cuentas y documentos por cobrar y nos los pagan antes de su vencimiento.
- III. Las cantidades que se recuperen por seguros, fianzas o responsabilidades a cargo de terceros, tratándose de pérdidas de bienes del contribuyente afectos a la actividad empresarial.
- IV. Las cantidades que se perciban para efectuar gastos por cuenta de terceros.
- V. Los derivados de la enajenación de obras de arte hechas por el contribuyente. Entiéndase por enajenación, la venta de éstas.
- VI. Los obtenidos por agentes de crédito, de seguros, de fianzas o de valores.
- VII. Los obtenidos mediante la explotación de una patente aduanal.
- VIII. Los obtenidos por la explotación de obras escritas, fotografías o dibujos en libros, periódicos, revistas o en sus páginas electrónicas vía Internet.
- IX. Los intereses cobrados derivados de la actividad empresarial.
- X. Las devoluciones que se efectúen o los descuentos o bonificaciones que se reciban, siempre y cuando se hubiese efectuado la deducción correspondiente.

También se considera los ingresos determinados presuntivamente por las actividades fiscales, en los casos en que proceda conforme a la Ley, se considerarán acumulables cuando en el ejercicio, de que se trate el contribuyente, perciba preponderantemente ingresos que correspondan a actividades empresariales.

Los ingresos antes descritos se considerarán efectivamente percibidos cuando se reciban en efectivo, en bienes o en servicios, aun cuando aquellos correspondan a anticipos a depósitos o a cualquier otro concepto, sin importar el nombre con que se designe.

¿Qué conceptos se consideran como deducciones para efectos de calcular el ingreso sobre el cual se calculará el impuesto?

LISR, Art. 123°

- I. Las devoluciones que se reciban o los descuentos que se hagan (ambos sobre las ventas efectuadas), siempre que se hubiese acumulado el ingreso correspondiente.
- II. La adquisición de mercancías, así como de materias primas (compras), productos semi-terminados o terminados que se utilicen para fabricar bienes o para enajenarlos. No se

deberán incluir en esta fracción los activos fijos, los terrenos, las acciones, partes sociales, obligaciones (títulos de crédito representativos de capital, o de un préstamo de sociedad), y otros valores mobiliarios.

- III. Los gastos para los fines empresariales; sin dejar declarar que estos sean erogados en efectivo.
- IV. Inversiones. La deducción de los activos fijos, gastos o cargos diferidos se efectuarán en el momento de pagarlas en efectivo, excepto automóviles, autobuses, camiones de carga, tracto-camiones y remolques.
- V. Los intereses pagados derivados de la actividad empresarial sin ajuste alguno, así como los que se generen por capitales tomados en préstamo, siempre y cuando dichos capitales hayan sido invertidos en los fines de las actividades empresariales.
- VI. Las cuotas pagadas por los patrones al Instituto Mexicano del Seguro Social, inclusive cuando sean a cargo de los trabajadores.
- VII. Los pagos efectuados por el impuesto local sobre los ingresos por actividades o servicios profesionales

¿Qué requisitos deben tener las deducciones para que puedan proceder para que sean deducciones autorizadas?

- I. Que hayan sido efectivamente erogadas en el ejercicio de que se trate. Se consideran efectivamente erogadas cuando el pago haya sido debidamente realizado en efectivo, mediante trasposos de cuentas en instituciones de crédito o casas de bolsa, en servicios o en otros bienes que no sean títulos de crédito. Tratándose de pagos con cheque se consideran efectivamente erogados en la fecha en la que el mismo haya sido cobrado o cuando los contribuyentes transmitan los cheques a un tercero, excepto cuando dicha transmisión sea en procuración. Cuando los pagos se efectúen con cheque, la deducción se efectuará en el ejercicio en que éste se cobre.
- II. Que sean estrictamente indispensables para la obtención de los ingresos por los que se está obligado al pago de este impuesto en los términos de esta sección.
- III. Cuando esta Ley permita la deducción de inversiones se procedan los términos del Artículo 124° de esta Ley (no tendrán que calcular la depreciación fiscal de las inversiones para poderlas deducir, porque éstas se deducirán al 100% al momento de pagarlas, excepto los automóviles, autobuses, camiones de carga, tracto-camiones, y remolques, según el artículo 134° de la Ley del ISR).
- IV. Que se resten una sola vez, aun cuando estén relacionadas con la obtención de diversos ingresos.
- V. Que los pagos de primas por seguros o fianzas se hagan conforme a las leyes de la materia y correspondan a conceptos que esta Ley señala como deducibles, o que en otras leyes se establezca la obligación de contratarlos y siempre que, tratándose de seguros durante la vigencia de la póliza no se otorguen préstamos por parte de la aseguradora, a persona alguna con garantía de las sumas aseguradas.
- VI. Cuando el pago se realice a plazos la deducción procederá por el monto de las parcialidades efectivamente pagadas en el mes o en el ejercicio que corresponda.
- VII. Que tratándose de las inversiones no se les dé efectos fiscales a su revaluación.
- VIII. Que al realizar las operaciones correspondientes o a más tardar el último día del ejercicio se reúnan los requisitos que para cada deducción en particular establece la Ley.

¿Cómo se calculan los pagos provisionales?

Para determinar el pago provisional, se toman todos los ingresos obtenidos en esta sección desde el inicio del ejercicio hasta el último día del período del pago provisional y se le restan las deducciones correspondientes al mismo período, la PTU pagada en el ejercicio, siempre que se haya generado a partir del 1 de enero de 2005, las pérdidas fiscales ocurridas en ejercicios anteriores que no es hubieran disminuido. Para ilustrar lo anterior veamos el siguiente ejemplo:

Si vamos a efectuar el pago provisional del mes de febrero, tomaremos los ingresos y las deducciones desde el 1 de enero hasta el 28 de febrero. Si vamos a pagar el mes de marzo tomamos los ingresos y deducciones del 1 de enero al 31 de marzo. Para ilustrar lo anterior, pondremos un ejemplo de cómo se calcula el pago provisional del mes de enero y del mes de febrero del 2011.

Tabla 1: Tarifa Mensual del mes de enero de 2011.

Límite Inferior	Límite Superior	Cuota Fija	Porcentaje para aplicarse sobre el excedente del límite inferior
0.01	496.07	0.00	1.92
496.08	4,210.41	9.52	6.40
4210.42	7,399.42	247.23	10.88
7,399.43	8,601.50	594.24	16.00
8,601.51	10,298.35	786.55	17.92
10,298.36	20,770.29	1,090.62	21.36
20,770.30	32,736.83	3,327.42	23.58
32,736.84	En adelante	69,141.95	30.00

Ejemplo del pago provisional de Impuesto Sobre la Renta (ISR) de enero de 2011

Para efectuar el pago provisional del mes de enero de 2011, tomaremos los ingresos y las deducciones del 1 de enero al 31 de enero de 2011.

Tabla 2: Pago provisional del ISR.

Ingresos sin IVA efectivamente cobrados del 1 al 31 de enero de 2011	\$ 31,181.82
Menos: ingresos exentos de ISR	0.00
Menos: deducciones sin IVA del 1 de enero al 31 de enero de 2011	\$ 10,430.82
Igual: utilidad	\$ 20,751.00
Menos: Participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas pagada en el ejercicio y generada a partir del 1 - I - 2005	0.00
Menos: Pérdidas fiscales ocurridas en ejercicios anteriores que no se hubieran disminuido	0.00
Igual: Utilidad fiscal para pago provisional del 1 al 31 de enero de 2011	\$ 20,751.00

Utilizando los valores de la tarifa localizaremos en la columna “Límite inferior” la cantidad inmediata inferior a nuestro ingreso acumulable. El ingreso acumulable es de \$20,751.00, por lo tanto el límite inferior correspondiente es de \$10,298.36

Ingreso acumulable de enero de 2011	\$ 20,751.00
Menos: Límite inferior de la tarifa (Tabla 1.1)	\$ 10,298.36
Igual: Ingreso excedente del límite inferior	\$ 10,452.64
Por: Aplicar el 21.36% de la tarifa (Tabla 1.1)	X 0.2136
Igual: Impuesto marginal	\$ 2,232.68
Más: Cuota fija de la tarifa (Tabla 1.1)	\$ 1,090.62
Igual: ISR del mes de enero de 2011	\$ 3,323.30
Menos: Pagos provisionales del mismo ejercicio de meses anteriores	0.00
Igual: ISR del 1 al 31 de enero de 2011 en el ejercicio	\$ 3,323.30

Límite Inferior	Límite Superior	Cuota Fija	Porcentaje para aplicarse sobre el excedente del límite inferior
0.01	992.14	0.00	1.92
992.15	8,420.82	16.04	6.40
8,420.83	14,798.84	494.46	10.88
14,798.85	17,203.00	1,188.48	16.00
17,203.01	20,596.70	1,576.10	17.92
20,596.71	41,540.58	2,181.24	21.36
41,540.59	65,473.66	6,654.84	23.58
65,473.67	En adelante	12,283.90	30.00

Ejemplo del pago provisional de ISR de febrero de 2011

Para efectuar el pago provisional del mes de febrero de 2011, tomaremos los ingresos y las deducciones del 1 de enero al 28 de febrero de 2011.

Ingreso acumulable del 1° de enero al 28 de febrero de 2011	\$ 48,023.92
Menos: Límite inferior de la tarifa	\$ 41,540.59
Igual: Ingreso excedente del límite inferior	\$ 6,483.33
Por: Aplicar el 23.52% de la tarifa	X 0.2352
Igual: Impuesto marginal	\$ 1,524.88
Más: Cuota fija de la tarifa	\$ 6,654.84
Igual: ISR del 1° de enero al 28 de febrero de 2011	\$ 8,179.72

Impuesto del 1 de enero al 28 de febrero de 2011	\$ 8,179.72
Menos: Retenciones del 10% efectuadas por personas morales a las personas físicas prestadoras de servicios profesionales.	0.00
Menos: Suma del ISR pagado en los pagos Provisionales de meses anteriores del mismo ejercicio (enero de 2011).	\$ 3,323.30
Igual: ISR a pagar del mes de febrero de 2011	\$ 4,856.42

Declaración anual

Finalmente, los contribuyentes de esta Sección II tienen que presentar su declaración anual a más tardar el 31 de marzo del año siguiente al que se obtuvieron sus ingresos; para tal efecto deberá sumar todos los ingresos obtenidos en efectivo que se consideran como acumulables, y a éstos se les deducirán todos los egresos pagados en efectivo y se le aplicará la tarifa correspondiente, debiendo restársele al impuesto calculado todos los pagos provisionales realizados de enero a diciembre del año anterior.

BIBLIOGRAFÍA

- Cárdenas Peña, Carmen (2008): *Pago de impuestos en español*, editorial Rocar, México, 2008.
- Cortes, Alejandro (2006): “Adquisición de vehículo usado, sección al volante”, periódico Rumbo, 12 de mayo de 2006.
- Escamilla, Zenón (1995): “Conviértase en emprendedor (aspectos legales de la empresa)”, periódico el Norte, 14 de agosto de 1995, México.
- Escamilla, Zenón (1995): “Conviértase en emprendedor (¿Conviene comprar una empresa?)”, periódico el Norte, 7 de agosto de 1995.
- González Nieves, Mary (2005): “Los niños y el valor del dinero”, sección Su Dinero, periódico Rumbo, octubre 31 de 2005, Estados Unidos.
- J. Stanton, William y otros (2007): *Fundamentos de Marketing*, 14ª edición, editorial Mc Graw Hill, México, 2004.
- Lara, J. Antonio, (2005): “¿Reparar o remplazar?”, periódico el Norte, 12 de noviembre de 2005, México.
- Rangel, Enrique (2006): “Los piratas andan sueltos”, sección Su Dinero, periódico Rumbo, 6 de marzo del 2006, Estados Unidos.
- Ruiz, Jacqueline (2006): “Doce propósitos del consumidor inteligente”, *Revista del Consumidor*, enero del 2006, México.
- Salinas Duron, Mary (2006): “Comprando su primera casa”, sección finanzas, revista Hogar, septiembre-octubre del 2006.
- Salamanca, Melchor (2006): “La importancia de obtener crédito hipotecario”, sección Finanzas, Revista Hogar, mayo-junio del 2006.
- Duana Avila y Benítez Martínez (2010): “Situación actual de los alimentos en México”, en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 127, 2010.
- Bernardo, J (1975): *Ética de los negocios*, editorial Machi, Argentina.

Sánchez, L. Orlando, (2006): “Recomendaciones después de contratar un crédito hipotecario”, *Revista del Consumidor*, junio de 2006.

Sánchez Plascencia, Alejandra (2007): “El valor de las escrituras”, *Revista del Consumidor*, enero 2007, México.

Samuelson y Nordahus, (2010): *Economía con aplicaciones a Latinoamérica*, editorial Mc Graw Hill, 19 edición, México.

Instituciones:

- Comisión Nacional para el Ahorro de la Energía
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).
- Instituto de Fomento Nacional de Vivienda (INFONAVIT).
- Organización Panamericana de la Salud (Informe de 2006).
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE): Comité de Políticas del Consumidor.
- Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO)
- Sistema de Administración Tributaria (SAT)
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)
- Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS),
- Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES)
- Organización de las Naciones Unidas (ONU)
- Colegio de notarios www.colegiodenotarios.org; www.testamentos.gob.mx,
- Y www.ordenjuridico.gob.mx
- Asociación Nacional del Notariado Mexicano (www.notariadomexicano.org.mx)

Esta obra se terminó de imprimir en julio de 2012
en Ultradigital Press, S.A. de C.V.
Cacama No. 84 Col. Santa Isabel Industrial
C.P. 09820, México, D.F.