

## TEMARIO

**Objetivo:** El alumno comprenderá los aspectos fundamentales básicos en el inicio del estudio de la Economía, para posteriormente asimilar los aspectos macro y micro económicos, e inclusive sentar las bases para poder entender a través del cuatrimestre los aspectos fundamentales de la econometría.

¿Cómo define Ud. a la Economía?

¿Qué es la escasez? Dé ejemplo sobre gente rica y gente pobre que enfrentan escasez

Dé ejemplos de cada una de las grandes preguntas económicas

¿Por qué le interesa a Ud. cierto tipo de bienes o servicios que se producen y dé algunos ejemplos?

Proporcione algunos ejemplos de bienes que valora mucho y de bienes que valora poco

¿Por qué le interesa saber cómo se producen ciertos bienes y servicios, tomando en consideración su costo?

¿Por qué le interesa cuándo o dónde se producen los bienes y servicios?

¿Por qué le interesa quién obtiene los bienes y servicios que se producen?

Todas estas preguntas le darán una idea de los aspectos que trata la Economía, es decir, le dicen sobre el *campo de acción de la economía*, pero no le dicen en sí que es la economía, tampoco le dice como piensan los economistas sobre esas mismas preguntas y cómo es que buscan las respuestas y de ahí se hace necesario hacer 8 preguntas que definirán la *forma de pensar de la economía*.

¿Qué es la Economía en la vida cotidiana, cómo se identifica?

Toda nuestra vida está llena de **toma de decisiones económicas**, desde los aspectos más simplistas hasta los más complejos.

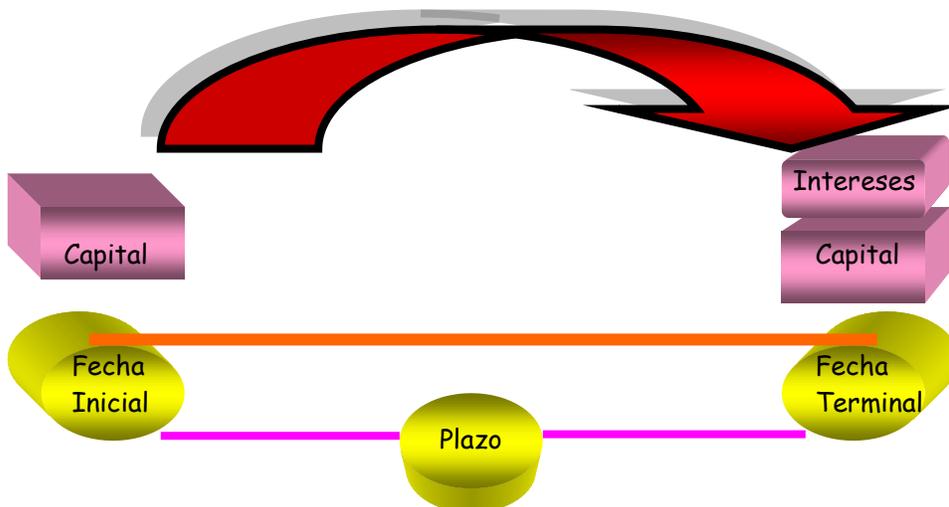
Algunas decisiones afectarán el resto de nuestra vida personal y profesional. **Proporcione ejemplos personales.**

Algunas personas estarán decidiendo como resuelven el problema de la inminente quiebra del Seguro Social, o bien cómo se generarán más fuentes de empleo, etc. O quizá esté pensando en endeudarse con una institución financiera, interiorizándonos en el valor del dinero, por ejemplo:

¿Cómo se define al número de días u otras unidades de tiempo que transcurre entre las fechas inicial y final en una operación financiera?

Se le llama **plazo o tiempo**

Los conceptos anteriores se grafican de la siguiente manera:



En esta gráfica se puede observar que el **Monto** (futuro) siempre es mayor al **Capital** (presente)

### ¿Cómo se simboliza algebraicamente al Interés?

La razón entre el interés **I** y el Capital **C** por unidad de tiempo se le llama tasa de interés, por lo tanto  $i = I/C$

Si la tasa de interés es multiplicada por 100 se obtiene la tasa de interés en porcentaje o por ciento. Por ello, la tasa de interés es el valor de la unidad monetaria en el tiempo. Si está en porcentaje, éste será el valor de 100 unidades monetarias en el tiempo. Se le conoce como tipo de interés a la tasa de interés en por ciento, pero es más común que se llame porcentaje de interés o tasa de interés.

**Ejemplo:**

Una persona invierte \$4,000 y al término de un año recibe 5,000 por su inversión. ¿Cuál fue el porcentaje de interés que le pagaron?

## SOLUCIÓN

Valor Presente	C= 4000
Monto=	M= 5000
Intereses =	I= M-C = (5000-4000) = 1000 por tanto, la tasa de interés $i=1000/4000$ o sea el 0.25 (100) = 25% y el plazo n = un año

Todas estas decisiones que tanto Ud. toma, como el resto de la población, son ejemplos de lo que es la Economía en la vida cotidiana.

### ¿Qué es la inflación?

Mucho se ha comentado acerca de lo nocivo que puede ser la inflación en la economía de un país, sin embargo a pesar de lo negativo, debemos entender que es un fenómeno económico totalmente ajeno a las entidades, pero sin embargo las afecta negativamente.

La inflación es el **desequilibrio producido por el aumento de los precios o de los créditos. Provoca una circulación excesiva de dinero y su desvalorización**; por lo tanto este fenómeno inflacionario repercute directamente en la economía del país y obviamente en la información financiera que generan las entidades económicas.

El fenómeno comentado afecta a las empresas y a la economía por la descapitalización de las mismas. A valores históricos, se podría pensar que se está ganando, cuando la realidad es que no se está logrando siquiera mantener el capital, lo que a la larga genera la pérdida del mismo.

En términos generales se considera que existe estabilidad cuando la inflación durante el año no excede el 5%. Situación que de 1950 a 1970 había ocurrido y desde 1971 al 2000 no se dio más, por tal motivo los efectos inflacionarios comenzaron a tener importancia a partir de 1972.

En todo este contexto tan complejo, surgen preguntas relevantes:

**¿Qué es la economía? y ¿Cómo funciona?**

Todos queremos tener excelente salud, ser longevos, con desahogo económico, distracciones físicas y mentales y por supuesto nuevos conocimientos como Maestrías, Doctorados, Idiomas, etcétera, pero paradójicamente nadie se siente enteramente satisfecho con su salud, o esperanza de vida, con sus posesiones materiales, nadie tiene suficiente tiempo para los deportes o diversión, viajes, vacaciones, teatro, lectura y otras actividades recreativas que desearía llevar a cabo. Por lo tanto, el pobre como el rico se enfrentan a la **escasez**.

La **ECONOMÍA** la defino como la Ciencia de la **ESCASEZ** o mejor dicho, como algunos economistas la denominan, la Ciencia de la **ELECCIÓN**.

Economía es la ciencia que explica las elecciones que hacemos y cómo esas elecciones cambian conforme nos vamos enfrentando a la escasez relativa de algún recurso.

- a) ¿Cuáles son las 5 preguntas que rigen la Economía mundial, sin ser México la excepción?
- b) ¿Cómo realizan su trabajo los economistas?, Y
- c) ¿Cuáles son las 8 ideas que definen la forma de pensar de la economía?

### ¿De donde surgen todos los problemas económicos?

Todos los problemas económicos tienen su origen en la **ESCASEZ** debido a que los **recursos disponibles son insuficientes** para satisfacer nuestras necesidades.

Todos queremos tener excelente salud, ser longevos, con desahogo económico, distracciones físicas y mentales y por supuesto nuevos conocimientos como Maestrías, Doctorados, Idiomas, etcétera, pero paradójicamente nadie se siente enteramente satisfecho con su salud, o esperanza de vida, con sus posesiones materiales, nadie tiene suficiente tiempo para los deportes o diversión, viajes, vacaciones, teatro, lectura y otras actividades recreativas que desearía llevar a cabo. Por lo tanto, tanto el pobre como el rico se enfrentan a la **escasez**.

Un estudiante quiere ir a una Disco (ahora llamado “antro”) pero al mismo tiempo tiene que resolver problemas de trabajo o bien de estudios, por lo tanto está experimentando la escasez.

Una millonaria quisiera pasar el fin de semana en Capri, o bien jugando golf o tenis y al mismo tiempo estar presente en una junta muy importante de estrategia de negocios, pero no puede hacer ambas cosas a la vez.

Por lo tanto debemos ineludiblemente enfrentarnos a la escasez, debemos **elegir** entre varias alternativas disponibles.

### ¿Cuál sería la definición de Economía?

La ECONOMÍA la defino como la Ciencia de la ESCASEZ o mejor dicho, como algunos economistas la denominan, la Ciencia de la ELECCIÓN.

Es la ciencia que explica las elecciones que hacemos y cómo esas elecciones cambian conforme nos vamos enfrentando a la escasez relativa de algún recurso.

¿Cuáles son las cinco preguntas económicas básicas para establecer modelos económicos y para explicar como funcionan la actividad económica?

Las 5 preguntas económicas básicas a nivel mundial son:

#### ¿QUÉ?

¿Qué bienes y servicios se producen y en qué cantidades? Los b. y s. son todas las cosas que valoramos, porque las podemos utilizar en la producción o bien el consumo y por las que estamos dispuestos a pagar un precio, por ejemplo una nueva casa, un automóvil último modelo o no, pero la gran pregunta es ¿Qué determina si construimos más casas o más vehículos? ¿Con el transcurso del tiempo cómo cambian estas elecciones y cómo resultadas afectadas con los cambios tecnológicos que ponen a nuestra disposición un grupo aún más amplio de bienes y servicios?

#### 2) ¿CÓMO?

¿Cómo se producen los b. y s. en cada uno de los países?

Unos simplemente con una máquina sofisticada hacen el mismo trabajo y de mayor calidad que 100 operarios calificados de un país en vías de desarrollo, o sea, el mismo trabajo llevado a cabo de diferentes formas o técnicas. El contador que lleva su contabilidad manual o bien aquél que utiliza el proceso de ERP (Enterprise Resourcing Planning).

¿El avance tecnológico destruye más trabajos o bien crean más desempleo de los empleos que generan? ¿Estamos mejorando o empeorando?

### 3) ¿CUANDO?

¿Cuándo se producen los bienes y servicios?

Por una parte en la construcción de viviendas se contratan a cientos de trabajadores para acelerar la misma, mientras que en la industria automotriz reducen las jornadas de trabajo porque no hay demanda suficiente de vehículos. En algunos casos la producción de toda la economía se detiene e incluso se contrae por períodos prolongados y entramos a lo que se denomina **RECESIÓN**. Otras veces la economía se expande a pasos agigantados, como es el caso de los países orientales. A este flujo y reflujo de la producción se le llama **CICLO ECONÓMICO**. Si la producción se cae, se pierden empleos y por tanto el desempleo aumenta hasta llegar como en EUA en los años treinta en que toda la población activa quedó desempleada. Los países socialistas están cambiando la forma en que organizan sus economías. ¿Qué provoca que la producción suba o bien que baje? ¿Acaso el Gobierno puede evitar que la producción baje? ¿Dé ejemplos?

#### 4) ¿DÓNDE?

##### ¿Dónde se producen los bienes y servicios?

Empresas que tienen producción en por ejemplo 40 países, con ventas diversificadas y utilizan la globalización a través de la localización específica por Internet o por presencia física con plantas productivas, distribuidoras o ambas.

En la economía global ya no importan las distancias, los empleados de varios países unen sus esfuerzos para producir bienes y servicios globalizados.

#### 5) ¿QUIÉN?

##### ¿Quién consume los bienes y servicios que producimos?

La respuesta es que depende de los ingresos que obtengan las personas. Por lo general los americanos junto con los japoneses y chinos ganan más dinero por el mismo trabajo que los europeos y éstos a su vez más que los latinoamericanos y éstos a su vez más que los africanos, por dar algún ejemplo, pero ¿Qué determina los ingresos que ganamos? ¿Por qué los profesionistas ganan por lo general más que los técnicos?

**La forma económica de pensamiento se resume en 8 grandes ideas.**

## 1) Elección, intercambio y costo de oportunidad

Se puede afirmar que una **elección es un intercambio**, ya que renunciamos a algo para obtener otra cosa. La alternativa de mayor valor a la cual estamos renunciado, es el **Costo de Oportunidad** que elegimos. La alternativa de mayor valor a la que renunciamos es precisamente el costo de oportunidad de la actividad elegida. Existe una expresión en México que dice “A caballo dado no se le revisa colmillo”, es decir toda elección implica un costo. Cuando hacemos una elección en una situación de escasez, estamos renunciando a una oportunidad de cualquier acción de hacer algo distinto. Cualquier elección que hubiéramos tomado, podríamos haber hecho algo en su lugar, o sea, que intercambiamos una cosa por otra. El término de costo de oportunidad **se usa** para enfatizar que cuando hacemos una elección en una situación de escasez, estamos renunciando a la oportunidad de hacer algo distinto.

El costo de oportunidad de cualquier acción es la alternativa desaprovechada de mayor valor.

La acción que usted eligió no llevar a cabo, la alternativa desaprovechada de mayor valor es el costo de la acción que usted eligió realizar. No es el conjunto de todas las posibles alternativas desaprovechadas.

El intercambio es renunciar a algo para obtener otra cosa.

## 2) Márgenes e incentivos

Todas las personas hacen elecciones en el margen y sus decisiones están influidas por incentivos. Todos decidimos hacer un poco más o un poco menos de alguna actividad. Si decido estudiar un poco más de lo planeado con el beneficio de más aprendizaje, entonces se está tomando una elección en el margen. Este tipo de elección no es del tipo de “el todo o nada”. Usted tiene que decidir cuántos minutos le dedicará a cierta actividad. Para hacer esta elección, usted compara el beneficio de un poco más de cierto estudio con el costo consiguiente. El beneficio que surge al dedicar más tiempo a una actividad determinada se le llama **BENEFICIO MARGINAL**.

Por ejemplo al trabajar tiempo extra, el beneficio marginal no es mi sueldo más mi tiempo extra, es solo el tiempo extra, ya que el beneficio de mi sueldo ya lo tengo aún sin trabajar tiempo extra.

El costo que tengo dedicar más tiempo a una actividad es lo que se llama **COSTO MARGINAL**.

Por lo tanto al evaluar los Beneficios y los Costos Marginales, se eligen solo aquéllas acciones que acarrear un beneficio superior al costo, entonces estamos utilizando nuestros escasos recursos en una forma que nos da el mayor beneficio posible. Por supuesto nuestras elecciones reaccionan a incentivos y ese **incentivo** puede ser un premio o bien puede ser un castigo. Suponga por ejemplo, que el salario mínimo sube, pero todo lo demás permanece igual. Con un salario mayor aumenta el beneficio marginal. Para una joven madre, el Costo de Oportunidad se traduce en pasar un día con su hijo lo cual se traduce en un mayor incentivo para

trabajar tiempo extra. De que lo haga o no depende de las circunstancias y de cómo evalúe el beneficio marginal del ingreso adicional y el costo marginal de pasar menos tiempo con su hijo.

Por lo tanto, podríamos hacernos la siguiente pregunta, conforme a lo establecido anteriormente:

### ¿Cuál es la idea central de la Economía?

La **idea central de la Economía** es que al observar los **cambios en el costo y en el beneficio marginal**, puede predecirse la forma en que **cambiarán las elecciones** en respuesta al cambio en los incentivos.

### 3) Intercambio voluntario y mercados eficientes

El intercambio voluntario mejora tanto a compradores como a vendedores, y los mercados son una forma eficiente de organizar el intercambio. Es cuando compramos un bien o un servicio por una cantidad de dinero que creemos que lo vale. La negociación de un sueldo es una ganancia mutua basada en el intercambio voluntario.

En la Economía los intercambios se realizan en los  **Mercados**, y generalmente **se utiliza el dinero como un medio de cambio**.

El intercambio voluntario mejora tanto a compradores como vendedores y son precisamente los mercados una forma eficiente de organizar el intercambio. Cuando usted compra alimentos, renuncia a algún dinero a cambio de una canasta de alimentos básicos, como pan, tortilla,

arroz, verduras, etc. Por tanto usted está en una mejor situación al haber intercambiado algo de su dinero por los alimentos. El supermercado recibe el pago y toda la cadena de distribución. Si usted toma un empleo y recibe un sueldo que considera suficiente para compensar el tiempo libre al que debe renunciar, pero el valor de su trabajo para la empresa que lo contrata es al menos tan grande como el sueldo que le pagan, de tal manera que tanto usted como la empresa ganan con este intercambio voluntario. Usted mejora su situación cuando compra alimentos y cuando vende su trabajo, ya sea que usted sea comprador o vendedor usted gana a través del intercambio voluntario con otros. Lo que es cierto para usted lo es para todo el mundo.

En nuestra economía, los intercambios se realizan en los Mercados, utilizándose por lo general el dinero como medio de cambio.

Los **Mercados** son **eficientes** en el sentido que envían recursos al lugar en el que se les valora más. Si por ejemplo se produce escasez nacional en una cosecha de café por un huracán y hace que el precio de café se eleve; dicho incremento, junto con los otros precios constantes, aumenta el costo de oportunidad de tomar café y por supuesto que las personas que dan el más alto valor al café son aquellas que continuarán bebiéndolo, pero a aquellas personas que no le dan un alto valor al café, ahora tendrán un incentivo para sustituirlo por otro tipo de bebida.

Los **MERCADOS** no son la única forma de organizar la economía, ya que una alternativa es lo que se conoce como un sistema de MANDO. En un **sistema de mando algunas personas dan órdenes y otras las acatan**, como

por ejemplo en el Ejército. Este es el tipo de sistema económico que se utilizó en Rusia para organizar toda su economía, sin embargo el mercado es un método superior para organizar toda la economía.

#### 4) Imperfección o falla del mercado

Es un hecho que el mercado no siempre trabaja eficientemente. A veces la intervención gubernamental se hace necesaria para que el uso de los recursos se vuelva eficiente.

La **imperfección** o bien llamada la **falla de mercado** es la situación en donde el Mercado por sí solo no asigna los recursos de manera eficiente.

Nos da la impresión por los comentarios de los medios masivos de comunicación de que el Mercado casi nunca realiza bien su trabajo.

Es decir, el Mercado provoca que las tasas de interés de tarjetas de crédito sean excesivamente altas, que los salarios hayan perdido drásticamente su poder adquisitivo, que el precio del barril de petróleo suba cuando hay inestabilidad política en Medio Oriente, sin embargo estos ejemplos demuestran que el Mercado está realizando su trabajo para ayudarnos a asignar nuestros recursos escasos y asegurar que sea usados en las actividades en las que se les dé el máximo valor.

A los compradores no les agrada que los precios suban, pero a los vendedores sí. Por el contra a los vendedores no les gusta cuando los precios descienden, pero los compradores están más contentos. Por ello los precios a la alza o a la baja siempre son noticia ya que afectan a una o varias poblaciones.

Como **conclusión** todo mundo se beneficia con el **intercambio voluntario**, sin embargo, si el resto de las cosas **permanecen sin cambio**, cuanto más sea alto el precio, más se beneficia el vendedor y menos gana el comprador.

Por ello los vendedores tratan de controlar el Mercado y si es uno el que controla todo un mercado, e impide la entrada de otros vendedores, el productor puede restringir la cantidad disponible, impedir la entrada a otros productores y subir sus precios. Esto provoca una imperfección en el mercado. Cuando la cantidad del bien es pequeña el precio aumenta.

También existe imperfección del mercado cuando los productores no toman en cuenta los costos que imponen a sus consumidores.

La imperfección también surge cuando algunos bienes como los de la Defensa Nacional deben consumirse por igual por todos, por tanto, no se tiene el incentivo para pagarlo voluntariamente.

Para superar las imperfecciones del mercado, los gobiernos regulan los mercados con Leyes Antimonopolio y leyes de protección al medio ambiente, desalientan la producción y consumo de algunos bienes y servicios con gravámenes y por otra parte alientan la producción con subsidios y el Estado además proporciona directamente algunos bienes y servicios (ejemplo Defensa Nacional).

## 5) Gasto, Ingreso y Valor de la Producción

En Economía el Gasto es *igual* al ingreso e *igual* al precio de producción. Por ello cuando pago un bien, este dinero se distribuye en coproducir da la cadena productiva y de distribución y venta, por eso se dice que el gasto total en una economía siempre es igual al ingreso total.

Una forma para valorar las cosas que usted compra es a través del precio que usted paga por ellas. Por lo tanto el valor de los bienes y servicios comprados es igual al gasto total.

Otra forma de valorar a los bienes que usted compra es a través del Costo de Producción, mismo que es el monto total pagado a las personas que produjeron dichos bienes: el ingreso total generado por su gasto y ya se comentó que el gasto total e ingreso total son iguales, por lo tanto, ambos son iguales al VALOR DE PRODUCCIÓN.

## 6) Niveles de vida y crecimiento de la productividad

Los niveles de vida deben mejorar cuando la producción per cápita aumenta. Por ejemplo en una producción de vehículos si se hace automáticamente, cada trabajador logra una mayor producción y con ello logra que mas personas puedan tener un vehículo y esto sucede con todos los bienes y servicios

El valor monetario o nominal de la producción puede aumentar por tres razones:

- a) Porque los precios suben
- b) Porque la producción por persona o productividad media aumenta

c) Porque se incrementa el número de trabajadores.

Sin embargo de estos tres factores, solo el aumento de la productividad media produce una mejoría en los niveles de vida. Un aumento de precios ocasiona ingresos mayores, pero solo en dinero. El ingreso extra solo sirve para pagar los precios ahora más altos y es insuficiente para comprar más bienes o servicios.

Un aumento en el número de trabajadores lleva a un aumento en la producción *total* pero no un aumento de la producción por persona.

## 7) Inflación: Un problema monetario

Los precios suben en un proceso llamado inflación, cuando existe aumento en la demanda (que proviene de una mayor cantidad de dinero en circulación) que es mayor al aumento en la producción.

En otras palabras, existe mucho dinero para comprar pocos bienes. Cuando la gente tiene dinero los vendedores perciben que pueden aumentar sus precios y de la misma manera cuando los vendedores compran sus bienes del productor, éste se los da mas caros. Si hay mucho dinero en el mercado, dicho dinero pierde su valor paulatinamente. En Latinoamérica la inflación siempre ha sido alta. Se entiende que una inflación baja debe estar por debajo del 4%. Algunos economistas sostienen que entre mas dinero exista o bien incrementarlo en el Mercado, pueden ser creados mas empleos, ya que se piensa que entre mas dinero exista en la Economía, cuando éste se gasta, los negocios venden mas y así contratan a mas personal para

producir mas bienes y servicios. Por eso sostienen que un aumento de dinero produce más producción y más empleos. Sin embargo esto solo aumentaría precios, o sea la inflación, y en el mejor de los casos, dejaría sin cambio la producción y al empleo.

## 8) Desempleo: Eficiente o desperdiciado

El desempleo puede ser el resultado de las imperfecciones del mercado y pueden estarse desperdiciando recursos productivos. El desempleo puede ser eficiente si podemos seleccionar con tiempo y alternativas nuevos empleos y así las empresas contratan con más tiempo y cuidado, lo cual mejora la productividad porque ayuda a asignar a la gente a sus empleos más productivos.

Por otra parte algún tipo de desempleo en la economía de un país es el resultado de las fluctuaciones del gasto y puede ser un desperdicio y no tener nada de valor agregado.

**Usted qué recomendaría para proteger a su empresa mexicana o la empresa para la cual presta sus servicios profesionales.**

Lo que se desea es *proseguir en los negocios y crecer más allá de la incertidumbre y la volatilidad internacional.*

Las estrategias son las siguientes:

1. **INNOVACIÓN:** Alrededor del 80% de los Directores empresariales consideran que en los siguientes 3 años, su industria cambiará más que en los últimos 50 años. Los cambios en el entorno de los

negocios se ha acelerado por la **disrupción tecnológica** y el cambio generacional, de ahí la necesidad de innovar o morir. **INNOVAR** es ofrecer un servicio nuevo, con alianzas estratégicas y ofreciendo financiamiento empresarial, sin ser Banco

2. **FUERTE ORIENTACIÓN AL CLIENTE (CALIDAD TOTAL).**- Para ser competitivo hay que entender y responder a las necesidades del cliente, según los **CEO Chief Executive Officer** consultados. Es decir, dar un excelente servicio al cliente, superar sus expectativas y sorprenderlo con el más alto valor agregado que se pueda generar. Para lograrlo, la empresa debe utilizar la tecnología móvil y de un modelo de *crowdsourcing*, es decir, se convoca a un grupo indefinido de “agentes” a colaborar con la empresa en vez de contratar personal por nómina, lo que permite realizar un monitoreo simultáneo en miles de lugares y ofrecer a sus cliente resultados más rápidos.
3. La **DISRUPCIÓN TECNOLÓGICA** significa que debe implementarse la tecnología como un medio para hacer negocios y no solo controlar las operaciones de la empresa. México necesita avanzar en este sentido. Hay una mejora importante en inversión en disrupción tecnológica, pero en las empresas MiPyME's requieren de mucha más inversión y conciencia de que la tecnología se requiere para hacer negocios. Las ventas al detalle necesitan este apoyo y se auxilian del Smartphone con lo que hacen monitoreo en “puntos de venta” y fungen como agentes de las empresas a cambio de ingresos complementarios. Esta

estrategia permite expandir sus operaciones en otros países, sin tener oficinas en el extranjero.

4. **REDUCCIÓN DE COSTOS:** Las empresas mexicanas se fijan en la reducción de costos en un promedio del 10% o más y fracasan 2 cada 3 casos (66%). La recomendación es que las empresas busquen un **enfoque estratégico de gestión de costos que generen cambios en el modelo de negocios y que permita alcanzar mayores niveles de ahorro.** Por ejemplo, “blindarse” ante una posible devaluación de la moneda mexicana no sería la única preocupación. Los emprendedores saben que la única constante es el “cambio”. Desde el punto de vista financiero se puede lograr una eficiente gestión de costos. Existe un incremento de costos de mano de obra e insumos, por lo que la estrategia de **gestión de costos** en este caso, estaría enfocada en estas áreas y se complementarían la negociación de precios más altos para sus clientes, a fin de equilibrar los márgenes de utilidad.
5. **TENER UNA ESTRUCTURA FINANCIERA SANA.** Es prioritario mantener una estructura financiera saludable, tanto en los flujos de capital, como en el financiamiento externo de instituciones financieras, socios o bien financiamiento del gobierno. Existen **análisis de conversaciones digitales en tiempo real** para poder estudios serios, con lo que se busca llevar a cabo una inversión que les permita crecer en personal, e infraestructura y expandirse a otros mercados internacionales. La clave es tener un balance entre el dinero que entra como inversión como aquél que proviene directamente de

las ventas. Para conservar las finanzas sanas, existen organismos aceleradores por el Instituto Nacional del Emprendedor INADEM, permitiendo que los socios elegir el mecanismo de financiamiento más adecuado para la empresa. El INADEM sugiere no contraer ningún tipo de crédito, si es que la estructura financiera de una empresa fuese saludable y por tanto, no tendría sentido apalancarse con un financiamiento, sino más bien, un autocash-flow, o bien entes aceleradores, que generen dinero y contactos.

6. **CONSERVAR Y DESARROLLAR AL PERSONAL.** Algo muy nocivo en las empresas es la “rotación de personal o laboral”. Esto puede ser evitado a través de la capacitación de los empleados, así como pagar más prestaciones y otorgar salarios más competitivos. Adentrarse a la dinámica del mercado en donde se suben los sueldos y las prestaciones; aunque esto representa un costo más alto para la empresa, es un problema serio porque los márgenes de utilidad se reducen. No obstante, el personal es la “clave” para seguir adelante. Es prioritario “conservar los talentos” y “consolidar la mano de obra directa y mandos medios locales” en zonas en las que aún no están acostumbrados y preparados para un riesgo temporal.
7. **EXPANDIRSE O MORIR.** Por una parte es una estrategia de expansión y crecimiento, pero por otro, ayuda a diversificar el portafolio de mercados. Así, si una empresa que en la situación crítica en un país, tiene una compensación al expandirse en otros países. O sea, Estamos hablando de la diversificación solamente en México sino en

otros países. Las empresas con resultados comerciales en dólares o euros pueden optar por la adquisición de inversión en empresas locales latinoamericanas, para capitalizar tipos de cambio favorables. Las empresas consideran que los países más atractivos para expandirse son los Estados Unidos, Colombia, Perú y Panamá mientras que a nivel nacional, el Bajío de la región predilecta. La empresa CEMEX Cementos Mexicanos, es un ejemplo de lo anterior. Esta cementera comenzó su estrategia expansiva en Europa en 1992, cuando adquirió dos de las compañías cementeras más grandes de España: La Valenciana y Sansón. En el 2005 duplicó su tamaño con la adquisición de la empresa británica RMC por 4,200 millones de dólares en los años más tarde concretó la compra de RINKER, productores de materiales de construcción, por 15,300 millones de dólares. Sin embargo la base para que las empresas penetren otros mercados es “consolidar un sistema administrativo adecuado, porque no es muy riesgoso y cuando descansa en un modelo de negocio probado que puede replicarse en otro país”. La estrategia de expansión está justificada porque la tendencia de la industria es rentable. El entorno es dinámico: este es el momento que es muy bueno para expandirse, pero hay que estar alerta de lo que suceda en el resto del mundo, es decir, los fenómenos globales como lo fue la crisis hipotecaria de los Estados Unidos de Norteamérica y la recesión 2008-2009 de EUA que llevaron a la quiebra varias empresas por el alto endeudamiento.

8. **GESTIÓN DE RIESGOS.** Al elaborar la gestión de riesgos, la prioridad es asegurar la permanencia a través del tiempo, aumentar la rentabilidad de las unidades de negocio, cumplir con las regulaciones gubernamentales y proteger o mejorar la reputación de la empresa (valor agregado). Sin embargo, sólo el 61% de las compañías mexicanas encuestadas tienen un plan integral de administración de riesgos en el 2016. La clave es detectar no solamente los riesgos, sino también las oportunidades que puedan presentarse de mercado. “Los riesgos no siempre son por el mercado contraído, sino también porque se encuentra en total crecimiento”. Sin una buena operación estratégica lo más seguro es que se crezca momentáneamente pero después se pierde este crecimiento efímero, porque se hace sin gente capacitada y con costos muy altos.

Para terminar esta sesión quisiera compartir con ustedes un tema de reflexión:

## **EL QUE SIRVE. . .**

Toda naturaleza es un anhelo de servicios.

Sirve la nube, sirve el viento, sirve el surco.

Donde haya un árbol que plantar, plántalo tú;  
dónde haya un error que enmendar, enmiéndalo tú;  
dónde haya un esfuerzo que todos esquivan, acéptalo tú.

Se tú el que aparta la piedra del camino,  
el odio entre dos corazones  
y los obstáculos de un problema.

Hay la alegría de ser sano y la de ser justo;  
pero hay, sobre todo, la hermosa, la inmensa alegría de servir.

¡Que triste sería el mundo si todo estuviera hecho,  
si no hubiera un rosal que plantar, una empresa que emprender!

Que no te atraigan solamente los trabajos fáciles.

¡Es tan bello hacer lo que otros esquivan!

Pero no caigas en el error de que sólo se hacen méritos con los  
grandes trabajos;

hay pequeños servicios que son buenos servicios:  
adornar una mesa, arreglar unos libros, peinar a una niña

Aquel que critica es el que destruye;  
tú sé el que sirve.

El servir no es faena sólo de seres inferiores.

Dios, que da el fruto y la luz, sirve.

Pudiera llamársele así: El que sirve.

Y tiene sus ojos fijos en nuestras manos y nos pregunta cada día:

¿Serviste hoy?

¿A quién?

¿Al árbol, a tu amigo, o a tu madre?

**Gabriela Mistral**