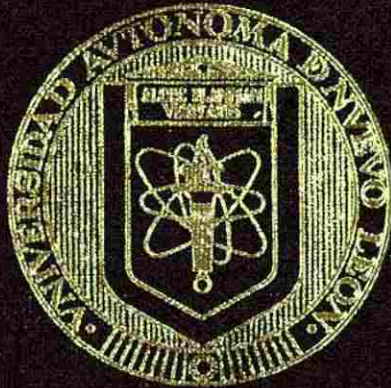


UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA Y ADMINISTRACION

DIVISION DE POSTGRADO



TESINA

COMO MEJORAR LAS FINANZAS PERSONALES

PRESENTADA POR:

CARLOS ALBERTO AYALA GARZA

PARA OBTENER EL TITULO DE
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
CON ESPECIALIDAD EN FINANZAS

ANTE EL H. JURADO:

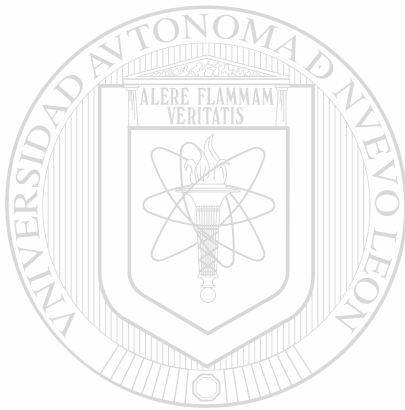
PRESIDENTE: M.A. LIC. ROBERTO GONZALEZ CANTU
SECRETARIO: DR. KLENDER AIMER CORTEZ ALEJANDRO
VOCAL: DR. MARTHA DEL PILAR RODRIGUEZ GARCIA

CIUDAD UNIVERSITARIA SEPTIEMBRE DE 2005

TM
Z7164
.C8
PCPYA
2005
.A9



1020151107

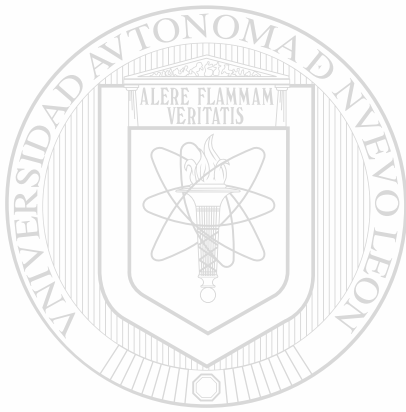


UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

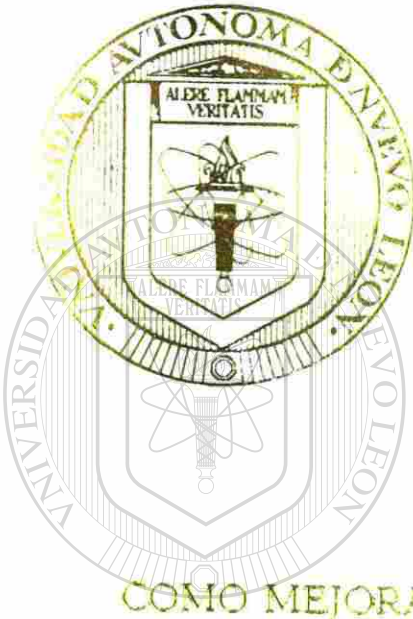
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

m

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA Y ADMINISTRACION

DIVISION DE POSTGRADO



TESINA

COMO MEJORAR LAS FINANZAS PERSONALES

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

PRESENTADA POR:

DIRECCION GENERAL DE EFICIENCIAS
CARLOS ALBERTO AYALA GARZA

PARA OBTENER EL TITULO DE
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
CON ESPECIALIDAD EN FINANZAS

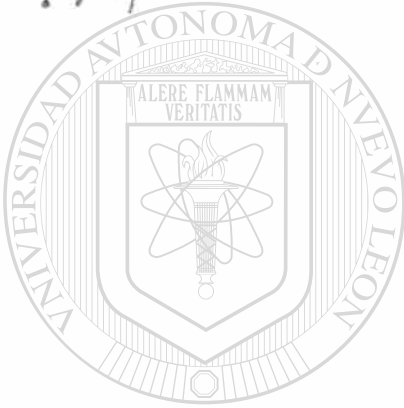
ANTE EL H. JURADO:

PRESIDENTE: M.A. LIC. ROBERTO GONZALEZ CANTU
SECRETARIO: DR. KLENDER AIMER CORTEZ ALEJANDRO
VOCAL: DR. MARTHA DEL PILAR RODRIGUEZ GARCIA

CIUDAD UNIVERSITARIA SEPTIEMBRE DE 2005

993498

TH
Z 7164
.C8
F0P7A
2005
.A9



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



FONDO
TESIS

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACTULTAD DE CONTADURIA PUBLICA Y ADMINISTRACION
DIVISION DE POSGRADO



**TESINA:
COMO MEJORAR LAS FINANZAS PERSONALES**

PRESENTADA POR :
CARLOS ALBERTO AYALA GARZA

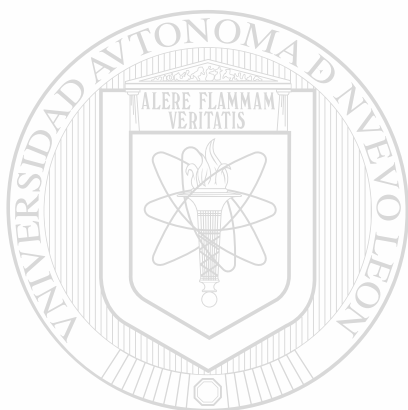
Para obtener el título de
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
CON ESPECIALIDAD EN FINANZAS

ANTE EL H. JURADO:
PRESIDENTE: M.A. LIC. ROBERTO GONZALEZ CANTU
SECRETARIO: DR. KLENDER AIMER CORTEZ ALEJANDRO
VOCAL: DR. MARTHA DEL PILAR RODRIGUEZ GARCÍA

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CIUDAD UNIVERSITARIA, SEPTIEMBRE DE 2005

A mi familia, maestros y amigos con afecto y gratitud



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Í N D I C E

COMO MEJORAR LAS FINANZAS PERSONALES

Introducción	4
Capítulo I - Marco Teórico	
1.1 Fundamentos de la planeación financiera	5
1.2 Cultura financiera en México	10
1.3 Entendiendo el proceso de planeación financiera	15
Capítulo II - Estados financieros	
2.1 Estados financieros personales y planes a futuro	22
2.2 Preparación de tus estados financieros	29
2.3 Técnicas útiles: establecer registros y aplicar métricas	36
Capítulo III – Decisiones de préstamos personales	
3.1 Aspectos a considerar al momento de pedir prestado	41
3.2 Tipos de crédito y tasas de interés	42
3.3 Valor del dinero en el tiempo	46
Capítulo IV – Seguros personales	
4.1 Conceptos básicos de administración de riesgos personales	52
4.2 Determinación del seguro ideal	54
Capítulo V – Inversiones	
5.1 Donde invertir: Conceptos básicos	57
5.2 Sociedades de inversión: Opción inteligente de invertir	60
5.3 Iniciar un negocio propio: Franquicias	64
Capítulo VI – Riesgo y rendimientos	
6.1 Riesgo	70
6.2 Diversificación y control del riesgo	71
Recomendaciones y conclusiones	72
Glosario de términos	74
Apéndices	90
Bibliografía	91

INTRODUCCIÓN

Esta tesina tiene como finalidad brindarle al lector técnicas para la planeación, control y registro de sus ingresos y gastos para ayudar a mejorar las finanzas personales y por consiguiente tener una mejor calidad de vida.

En el capítulo I veremos aspectos básicos de la planeación financiera así como algunas herramientas que son de gran ayuda al momento de la planeación, en el capítulo II daremos un detalle de los estados financieros que nos ayudarán a controlar nuestros ingresos y gastos, así como las razones financieras para mejorar nuestras finanzas. Veremos que en México es común que la gente no tenga una visión clara del porqué es importante planear el futuro, tal vez por la situación económica que impera en el país, pero en la mayoría de los casos es por no tener la cultura del ahorro. Es por ello que hemos encontrado éste tema muy interesante para dar herramientas sencillas y prácticas que ayuden a la economía personal y familiar.

Y es más triste es cuando lo poco que ahorramos lo destinamos a instrumentos poco rentables, más adelante veremos que la gran mayoría del ahorro mexicano está en cuentas de ahorro o inversiones, es decir los instrumentos tradicionales de la banca.

Pese a que estos no son los instrumentos más rentables, la población insiste en preferirlos. Tal vez por desconocimiento, comodidad o bien por temor al riesgo.

Con estos datos preliminares podemos decir que falta difusión de la cultura financiera en nuestro país, así como también el hecho de que existe un gran potencial para que la banca evolucione, ofreciendo productos con una creciente sofisticación a un mercado que debe ser más receptivo, más exigente y agresivo que no acepte de manera fácil que le ofrezcan 3% por su ahorro cuando le cobran 40% por su tarjeta de crédito.

La causa de que la gente invierta en donde menos le conviene es que está desinformada y que desconfía de las novedades. (Estos temas los vamos a revisar en el capítulo V: Inversiones y en el capítulo VI: Riesgo). El temor y hacer el menor esfuerzo es lo que los conduce. Pero esto tiende a cambiar. Hoy los bancos tienen una amplia gama de productos innovadores que viene a satisfacer la demanda, todavía incipiente, de una población un tanto indecisa, pero que terminará por abrirse de forma masiva a las notas estructuradas, los fondos garantizados, las sociedades de inversión y los demás instrumentos nuevos (y no tan nuevos). Esto será en beneficio tanto de los ahorradores como de la sana competencia de los bancos y los mercados financieros¹.

Ya que nos decidimos a tomar el control de nuestras Finanzas Personales a través de una planeación financiera debemos de elegir un banco, una sociedad de inversión o algún otro instrumento en donde deseemos invertir nuestro dinero, pero es necesario revisar el rendimiento que nos ofrece, las comisiones que cobran por el manejo de cuentas, el servicio que nos brinda entre los aspectos más relevantes.

Estos y algunos otros temas son los que vamos a tratar en este trabajo, espero que la información aquí presentada la encuentre el lector tan interesante como la encontró un servidor.

¹ Arturo Rueda, en su libro "Para entender la Bolsa" lo define para efectos prácticos como la mezcla de instituciones, actividades, instrumentos y mecanismos a través de los cuales se contactan oferentes y demandantes de recursos.

1.1 Fundamentos de la planeación financiera

Vivimos en un mundo complejo con acelerados cambios sociales, económicos, políticos y tecnológicos. Desarrollar estrategias personales para mejorar nuestro estilo de vida resulta cada vez más difícil y nos enfrentamos con muchas opciones: ¿Dónde vivir?, ¿Qué carrera estudiar?, ¿Qué automóvil comprar?, ¿Cuándo cambiar de trabajo o cuánto tiempo quedarnos en el que estamos?, ¿Cuánto dinero ahorrar o invertir?, por nombrar algunas. Antes de que podamos evaluar nuestras opciones y hacer decisiones con fundamentos, debemos de establecer metas para darle una dirección a nuestras vidas.

Establecer metas es extremadamente importante en el manejo del dinero. Aunque actualmente estemos manejando nuestras finanzas en forma eficiente, debemos de preocuparnos por el futuro. Queremos mantener y mejorar nuestro estilo actual de vida y también prepararnos para el futuro de tal forma que podamos darles a nuestros hijos nuestra mejor herencia: la educación y tengamos suficientes fondos para retirarnos cómodamente.

Según Lawrence Gitman (1999), la mejor manera para cumplir con estos y otros objetivos financieros es a través de la planeación de finanzas personales. Ésta nos ayuda a definir nuestras metas a corto y largo plazo desarrollando estrategias financieras adecuadas para alcanzarlas.

Sin embargo, el complicado ambiente financiero de hoy en día y la economía tan volátil que vivimos pueden ser intimidantes. Y por ende ya no podemos depender de un empleo o de los beneficios gubernamentales, como las pensiones del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) para retirarnos de una forma cómoda. Nosotros debemos de planear nuestra propia seguridad financiera, pero la gran mayoría no sabemos donde empezar. En éste capítulo en los temas 1.1 y 1.3 vamos a comentar algunas técnicas que nos ayudarán a realizar una Planeación financiera exitosa.

Debido a que las necesidades y las circunstancias personales cambian, la planeación financiera es una actividad para toda la vida. Crear planes flexibles y revisarlos con periodicidad es la base para construir un buen futuro financiero. Claro que el solo hecho de planear no garantiza el éxito, pero si se usan en forma efectiva y consistentemente, ésta planeación le puede ayudar a controlar su vida y a utilizar sus recursos inteligentemente.

Mejorando el estilo de vida

El mayor beneficio de la planeación de las finanzas personales es que ésta nos ayuda a adquirir, usar y controlar nuestros recursos financieros más eficientemente. En esencia, ésta nos permite disfrutar más nuestro ingreso y por ende mejorar nuestro estilo de vida: las necesidades, comodidades y lujos que tenemos o deseamos.

La calidad de vida, para la gran mayoría, está ligada al estándar de vida. La presencia o ausencia de ciertos bienes materiales (como una casa propia, un automóvil y ropa) está comúnmente asociada con la calidad de vida. Tener dinero para salud, educación, arte, música, viajes y entretenimiento también contribuye a la calidad de vida. Aunque muchos otros factores como la localización geográfica, instalaciones públicas, costo de vida local, contaminación, tráfico, sobrepoblación, etc. también afectan la calidad de vida, el patrimonio es comúnmente visto como la principal determinante. Cabe

mencionar que muchos de los llamados “ricos”² viven vidas austeras, eligiendo ahorrar o invertir su dinero en lugar de gastarlo en lujos o cosas innecesarias. Sin embargo su calidad de vida no está por debajo de la gran mayoría de las demás personas.

Una tendencia que ha tenido un gran impacto en nuestro estándar de vida, es el hecho de tener dos fuentes de ingreso por familia, lo cual raramente se presentaba en los años 70's y que en el proceso, el ingreso por familia se ha incrementado precipitadamente. Es un hecho que el tener dos ingresos incrementa ampliamente nuestro poder de compra, pero esto también conlleva a tener una gran responsabilidad para manejar inteligentemente nuestro dinero y coordinar nuestros planes y metas financieras.

Determinando los patrones de consumo

Gastar dinero de forma más inteligente es otro aspecto importante de la planeación financiera. Así como planear le da una mejor idea de qué debe de hacer con el dinero que gana, dado cierto nivel de ingreso usted puede decidir gastarlo ahora o ahorrar una porción para el futuro. Determinar ambos: su consumo actual y su consumo futuro es una parte importante del proceso de manejo de efectivo. La meta, claro está, es como gastar su dinero para obtener la máxima satisfacción de cada peso ganado.

Consumo actual. El nivel actual de consumo está basado en las necesidades de la vida y su propensión promedio hacia el consumo³. Un nivel mínimo de consumo le permitirá obtener solamente las necesidades básicas para vivir: comida, ropa y hogar. Aunque la cantidad y tipo de comida, ropa y hogar varía entre individuos dependiendo de su patrimonio, cierta cantidad de estos artículos son necesarios para la vida.

Hay gente que muestra un alto promedio de propensión al consumo, esto debido a que su ingreso es muy bajo y tiene que gastar una gran parte de él para conseguir las necesidades básicas (que éste es el caso de muchos mexicanos actualmente). Por otro lado están los que gastan una gran parte de su ingreso en pocas cosas y escatiman en otras más importantes. En contraste están los que su promedio de propensión al consumo es muy bajo ya que perciben altos ingresos y el costo de sus necesidades representa una pequeña parte de su ingreso.

Sin embargo, no es extraño encontrar a dos personas con un ingreso muy diferente y con un promedio de propensión al consumo iguales, esto debido a las diferencias en la calidad de vida. La persona que gana más dinero piensa que es esencial comprar cosas de mejor calidad o bien más cosas y por ende en promedio gastan el mismo porcentaje de cada peso ganado.

Consumo futuro. En cualquier plan financiero desarrollado cuidadosamente, una porción del ingreso actual debe ser separado para diferirlo o para consumirlo en el futuro. Por ejemplo, debemos de establecer un porcentaje del ingreso actual para construir nuestro fondo de retiro de tal forma que podamos mantener un nivel deseable de vida para el retiro.

² Por ricos se entiende gente que tiene un patrimonio holgado que le permite tener un alto nivel social.

³ Propensión promedio para el consumo: se refiere al porcentaje de cada peso de ingreso que es gastado, en promedio, para consumo actual en lugar de ser ahorrado para el futuro.

Acumulando patrimonio

Una parte del ingreso lo destinamos a los gastos corrientes⁴, otra parte la destinamos a la compra de activos, como un carro, una casa, acciones o bonos. Para la gran mayoría, son los activos los que determinan nuestro patrimonio. La planeación de las finanzas personales juega un importante papel en la acumulación de patrimonio y nos ayuda a dirigir nuestros recursos financieros hacia áreas más productivas.

Como regla general vamos a decir que el patrimonio de una persona en cualquier etapa de su vida, está en función directa del valor total de los activos posea. Éste patrimonio consiste en activos financieros y activos tangibles. Los activos financieros son papeles o documentos que amparan inversiones que hacemos en acciones, bonos, fondos de inversión, etcétera, estos activos adquieren valor por el interés de promesa que nos pagarán en el futuro. Por otro lado, existen activos que llamamos tangibles, los cuales son nuestros autos, casas, pinturas de arte, joyería, etcétera, así como activos que se compran para generar más riqueza como por ejemplo, una casa que se compra con fines de renta. En general, la meta de la mayoría de la gente es acumular la mayor riqueza⁵ posible mientras se mantenga un nivel de consumo adecuado que satisfaga el nivel de vida deseado.

La planeación de las finanzas personales es la llave para cumplir con nuestras metas financieras. Nadie está exento de la necesidad de desarrollar planes para la planeación financiera – ni un recién graduado o el alto ejecutivo de la empresa o profesionistas de cualquier índole, en fin es un tema que todos deberíamos de tomar en cuenta para saber que esperamos del futuro y poder reaccionar ante cambios en la situación financiera del país o de la nuestra.

Definiendo metas financieras

¿Cuales son tus metas financieras?, ¿Has pensado en ellas al menos en el corto plazo? El hecho de hacerte éstas preguntas es que, de no contar con metas financieras específicas es muy difícil o más bien imposible el manejar de forma efectiva tus recursos financieros. Todos debemos de saber donde estamos y hacia donde queremos ir para dirigir nuestros esfuerzos financieros hacia dicha meta. El hecho de establecer tus metas financieras a una corta edad es quizás una de las mejores decisiones, ya que entre más temprano nos demos cuenta de la importancia del dinero en nuestras vidas, mejores serán nuestros beneficios en el futuro, debemos de considerar que las metas deben ser en bases monetarias ya que lo que adquiramos con ese dinero es parte integral de la planeación financiera.

El rol del dinero

Dinero es el común denominador por el cual todas las transacciones financieras son medidas. Es el medio de intercambio utilizado como medida de valor en nuestra economía. En nuestro caso ésta medida es el peso mexicano, es necesario tener una unidad estándar para realizar y medir nuestras transacciones, de hecho sin la medida estándar del peso, sería muy difícil establecer metas financieras e ir midiendo su cumplimiento.

⁴ Por gasto corriente se entiende los gastos necesarios para la vida diaria: comida, ropa, educación, seguros, entretenimiento y cosas por el estilo.

⁵ Manejaremos el término riqueza como patrimonio, ya que los podemos manejar indistintamente.

Por otro lado, la utilidad la vamos a definir como el monto de satisfacción que recibe la persona por comprar tal o cual producto o servicio. Frecuentemente la utilidad o la satisfacción recibida por la persona, más que el costo pagado por el bien, depende del factor poder o la influencia que tiene el elegir un artículo sobre otro incluso de diferentes precios. En algunas economías las personas están dispuestas a pagar un poco más por un producto, debido a la satisfacción que han percibido en compras anteriores.

La psicología del dinero. El dinero y su utilidad no sólo envuelve conceptos económicos ya que también están fuertemente relacionados con conceptos psicológicos de valores, emociones y personalidad. El sistema de valor personal consiste en los ideales y creencias que cada persona considera importantes y lo usa para guiar su vida. Por ejemplo si el estatus y la imagen son importantes para ti, tú vas a estar destinando una gran parte de tu ingreso en lujos. Lo importante es tener claro que las metas financieras que se establezcan deben ser consistentes con tus valores personales.

El dinero es uno de los más problemáticos temas en cualquier relación, así como uno de los temas más difíciles para discutir. La mayoría de la gente se siente incómoda hablando de temas de ingresos y dinero, aún y con la familia. Sin embargo, las diferentes opiniones acerca de cómo gastar el dinero pueden amenazar al matrimonio o causar grandes conflictos entre padres e hijos. Aprender a comunicar lo relacionado con el dinero con la pareja o con los hijos es sin duda alguna, un paso crítico en el desarrollo de planes financieros efectivos.

Existen diferentes personalidades monetarias. Una persona puede ser analítica y tener un control absoluto de cómo controlar el dinero, otras pueden verlo como una forma de expresar afecto y otras más lo pueden utilizar como una fuente para mantener la autoestima. Cuando las parejas tienen diferentes actitudes acerca del dinero, por ejemplo el caso de un analítico (controlador del dinero) el cual está casado con una mujer que no cuida bien el dinero, los conflictos por este tema estarán a la orden del día.

La mejor manera de resolver estos conflictos es estar al tanto del estilo financiero de su pareja, mantener una abierta comunicación y estar dispuesto al compromiso. Es muy difícil y nada grato el pretender modificar los estilos de la pareja o incluso los suyos, por tal motivo lo más recomendable es aprender a trabajar con las diferencias de ambos.

Tipos de metas financieras

Las metas financieras cubren una gran gama de deseos financieros, desde controlar el gasto diario, hasta cumplir las necesidades del retiro o bien desde establecer un sistema de ahorro e inversiones hasta minimizar la cantidad de impuestos que tienes que pagar (sin incurrir en irregularidades).

En una encuesta titulada “Los Americanos y su dinero” publicada por la revista “Worth”⁶ cientos de participantes indicaron que hacer elecciones equivocadas en inversiones era lo que consideraban como primera causa de ansiedad. Para algunos, ahorrar dinero para la seguridad financiera fue su principal prioridad, la seguridad financiera fue importante en el 74% de los participantes, otros lugares con alta mención fueron tener dinero para realizar gastos para vacaciones (23%) o el dinero como poder y seguridad (15%).

⁶ Lawrence Gitman en su libro de Planeación de Finanzas Personales, no hace mención específica en su bibliografía acerca del volumen donde salió publicada esta encuesta, sin embargo estos datos fueron tomados de su libro Planeación de Finanzas Personales de la página 8, capítulo I.

Las metas financieras que se establezcan deben ser específicas y enfocadas al objetivo que se quiere obtener. Por ejemplo, no puede decir: Quiero ahorrar el siguiente año, ésta no es una meta específica, en este caso debería decir: Quiero ahorrar el 10% de mi ingreso mensual para al final de 3 años tener suficiente dinero para comprar un terreno, por ejemplo.

Otro aspecto también muy importante es que la meta sea realista y alcanzable ya que éstas forman las bases de cómo el plan financiero está siendo establecido. Debemos de procurar establecer metas sanas, objetivas y alcanzables, ya que una meta muy alta nos va a generar frustración y nos vamos a alejar de nuestro plan financiero sin lograr nuestro objetivo y una meta muy fácil va a generar desmotivación y a la larga también nos va a alejar del objetivo final.

Tabla 1.1 Resumen de metas financieras personales⁷:

Tipo de meta	Descripción	Prioridad	Fecha limite	Impacto financiero/mes
Incrementar sueldo.	Dar asesoría en matemáticas los fines de semana a alumnos de secundaria.	Alta	Dic 2006	+ \$1,000
Mejorar el control de los gastos del día.	Eliminar el uso de cigarrillos.	Alta	Jul 2005	+ 800
Establecer un fondo de educación para mi hija.	Acudir con un asesor patrimonial para que nos de varios planes.	Alta	Jul 2005	- 500
Reducir los gastos en entretenimiento y diversión.	Comprar sólo una revista al mes y salir a cenar fuera solo una vez al mes.	Media	Jul 2005	+ 300
Establecer un fondo de retiro.	Destinar el 5% del sueldo mensual para el fondo de retiro.	Alta	Jul 2005	- 1,000
Establecer un fondo para la casa y el auto.	Queremos un fondo para una casa más grande para cuando la familia crezca.	Alta	Ago 2005	- 750
Comprar un seguro de vida.	Asegurarnos como familia para cuando ya no estemos presentes.	Alta	Sep 2005	-500
Establecer nuestro propio negocio.	Vamos a empezar a asesorarnos en el tema.	Baja	Ene 2007	?
Otras metas y objetivos deseados.				

Como podemos ver las metas varían de acuerdo a las necesidades de cada persona o familia, pero en todos los casos vamos a ver el común denominador: prevenir el futuro.

⁷ Esta tabla fue tomada del libro de Planeación de Finanzas Personales de Lawrence Gitman y Michael D. Joehnk de la página 11.

1.2 Cultura financiera en México

Como lo comentaba en la introducción se podría decir que en general los mexicanos no tenemos el hábito del ahorro o de la prevención, en parte por la situación económica en que hemos vivido, la cual nos obliga a vivir al día⁸.

Según la revista *Inversionista: Finanzas personales* en su ejemplar del mes de Marzo de 2005, en la página 25, en México, alrededor de 37 millones de personas ahorran o invierten formalmente en alguna institución financiera, siendo los bancos los que concentran más del 97% de las cuentas (poco más de 36 millones). De éstas, alrededor del 90% están en instrumentos de ahorro a la vista (exigibilidad inmediata, puedes retirar tu dinero cuando lo solicites (como cuentas de ahorro y cheques) y el restante 10% en inversiones a plazo (pagarés bancarios⁹). Conjuntamente, ambos rubros representan para la banca una captación de poco más de \$1.3 billones de pesos.

El desarrollo de la banca en México contabiliza una historia de más de un siglo de operaciones financieras, tiempo en el que ha enfrentado nacionalizaciones (en el sexenio del Presidente José López Portillo) y quiebras técnicas (en la crisis financiera de 1994). En la actualidad el sector bancario es manejado en gran medida por la banca extranjera (alrededor del 60% de las cuentas de captación son administradas por instituciones transnacionales), hecho que se ha traducido en la modernización y eficiencia de los servicios financieros que ofrece la banca a sus clientes, pero también el cobro generalizado de los mismos.

En cuanto a la oferta de productos u opciones de ahorro e inversión bancarios, también se ha enriquecido sustancialmente. Los bancos extranjeros están introduciendo paulatinamente, los productos financieros más exitosos que comercializan en sus mercados de origen, adaptándolos a las características y necesidades de sus clientes mexicanos. Ejemplo de ello son las notas estructuradas o los fondos garantizados¹⁰.

Los productos de ahorro e inversión tradicionales de la banca son la cuenta de ahorros y cheques, así como los certificados de depósito (Cedes) y los pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento (PRLV), estos últimos mejor conocidos como inversiones a plazo o simplemente pagarés.

También los bancos han sido las entidades responsables de administrar los fideicomisos, empleados para la planeación patrimonial, protección a menores de edad y discapacitados entre muchos otros.

Con el desarrollo del mercado de valores, principalmente a partir de la década de los 70's, la banca agregó la opción de inversiones en las mesas de dinero (títulos de deuda bursátiles) e inicio la operación de las sociedades de inversión. Ambos productos con baja penetración entre sus clientes, los primeros por requerir montos de inversión muy elevados (\$500 mil pesos en promedio) y los segundos por su escasa difusión. De hecho

⁸ Por vivir al día entiéndase cubriendo en el mejor de los casos, las necesidades básicas del día a día.

⁹ El pagaré bancario es el instrumento de inversión más común en México y consiste en depositar cierto monto de dinero (normalmente el monto mínimo es de \$20 mil pesos) dejándolo sin disponibilidad para el ahorrador sino hasta el vencimiento, el cual puede ser 28, 56 y 90 días y con una tasa fija de interés fijada el momento de la apertura de la inversión.

¹⁰ Son tipos de instrumentos en fondos de inversión que garantizan que se obtendrá determinado rendimiento, suceda lo que suceda. Regularmente dan al final del vencimiento una tasa menor al que daría uno no garantizado (debido a que el riesgo aquí lo corre la institución).

las sociedades de inversión se ligaban siempre a las casas de bolsa y a las operadoras de fondos, cuando la banca es una distribuidora “natural”.

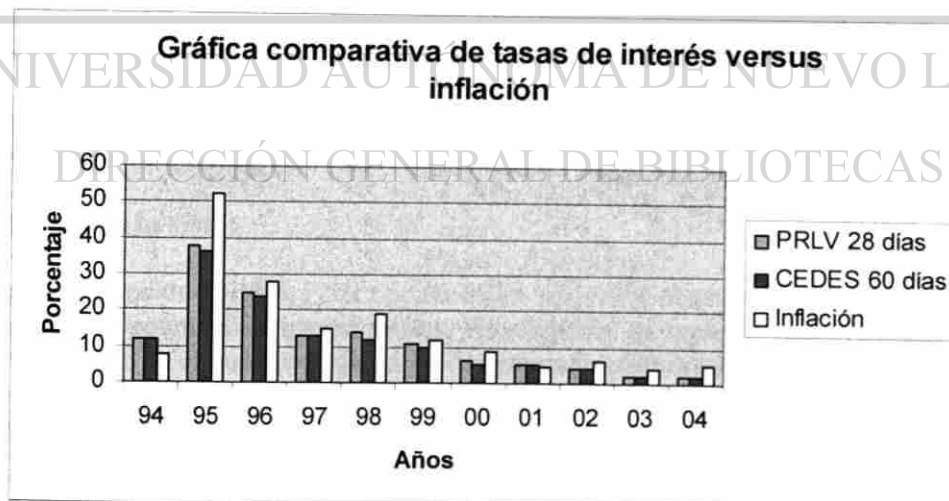
No obstante, con todo y los avances en materia de servicios y productos, la mayoría de los usuarios de la banca continúan percibiéndola sólo como una opción para “guardar su efectivo” en una cuenta de ahorros, cheques o cuenta eje que les facilite el manejo de su dinero en sus transacciones financieras cotidianas, con la posibilidad de ganar “algún interés” pero sin que esto se convierta en un factor dominante a la hora de elegir en donde poner los recursos. Por ello es indispensable difundir más cultura financiera entre la población y de tal forma que la gente realmente lo pueda entender (sin términos financieros y económicos de difícil lectura).

Cuando uno invierte su dinero lo que busca es un rendimiento, además de seguridad, es decir, confianza en que cuando uno necesite su dinero, ahí estará, disponible. Los bancos proporcionan ambas cosas, pero en la cuestión de los rendimientos, uno como cliente debe de evaluar una serie de elementos para encontrar el más adecuado a sus necesidades.

Cuando se invierte una determinada cantidad en cualquier instrumento de inversión, lo que se busca en un inicio es vencer la inflación, en otras palabras, que el dinero no pierda poder adquisitivo con el paso del tiempo.

Pero la tasa de inflación está proporcionalmente muy cerca de la que pagan las inversiones a plazo bancarias (cedes y pagarés). Aunque sigue estando por arriba, mucho tiempo fue considerablemente más alta. (Ver gráfica de tasas de interés bancarias.)

Gráfica 1.1 Comparativo de porcentajes entre pagaré con rendimiento al vencimiento, certificados de depósito y la inflación de 1994 a 2004.¹¹



Es decir, el dinero colocado en el banco, acumuló pérdidas en términos reales, por mucho tiempo, pero aún así la gente seguía teniendo a los bancos como primera opción.

¹¹ Información obtenida de la revista Inversionista: Finanzas personales de su publicación de Marzo de 2005, página 27.

Afortunadamente, algunas personas ya empiezan a exigir más a sus bancos en términos de rendimientos e incluso comienzan a ocuparse más de sus inversiones, por lo que las instituciones bancarias han colocado en el mercado algunos productos bastante competitivos.

Esto, en un esfuerzo por retener e incrementar la captación de ahorro de la gente. Según las estadísticas publicadas por la revista *Inversionista: Finanzas Personales* en su publicación de Marzo 2005 en el artículo titulado “Que es lo que tu banco te ofrece” página 28, la captación a la vista (cuentas de ahorro y cheques) creció 8.9% anual, en términos reales, en noviembre de 2004 en tanto que la captación a plazo (cedes y pagarés) lo hizo en 10.4%.

Una opción más conocida son las sociedades de inversión¹², que con inversiones mínimas de \$10 mil pesos (incluso en los mismos bancos) se puede invertir no solo en títulos de deuda sino incluso en el mercado de valores que ha resultado ser el más atractivo y rentable en el largo plazo: la renta variable.

Catálogo de productos disponibles en México

Ahorro es la parte del ingreso que permanece después del consumo, mientras que inversión son los recursos canalizados a obtener ganancias en un determinado período o de manera regular.

Pagarés, cedes y cuentas de ahorro son algunos de los productos con los que capta el ahorro de los mexicanos. Pero en un banco también se puede invertir en el mercado de valores de manera directa, esto se logra comprando directamente acciones de empresas que cotizan en la Bolsa o en instrumentos de deuda tanto empresarial como gubernamental, específicamente en el mercado de dinero¹³, aunque para ello se debe tener un monto considerable, alrededor de \$500 mil pesos. Eso si, con esta cantidad, que se maneja a través de una cuenta “eje”, puedes diversificar tu inversión en distintas alternativas como cuenta maestra, fondos de inversión, notas estructuradas y en directo en el mercado de dinero en títulos de deuda como cetes, bonos, etc.

De acuerdo con su grado de disponibilidad, el ahorro/inversión realizados en bancos, se clasifica en instrumentos “a la vista” o “a plazo”.

Inversiones a la vista:

- a) **Cuentas de ahorro.** Es la opción de los pequeños ahorradores que no se asumen como potenciales inversionistas. Su objetivo es separar un porcentaje de su ingreso (o el que no gastaron en determinado período) hasta reunir una cantidad para satisfacer una necesidad, o bien como fondo para eventos contingentes que puedan presentarse. Es común que la gente se olvide de éste dinero o que no coteje la tasa de interés que gana, a menos, claro está, cuando su bajo

¹² Sociedades de Inversión son instrumentos, en los cuales varias personas con el mismo objetivo depositan sus recursos, y son invertidos a través de profesionales (Operadoras de Sociedades de Inversión) en diferentes instrumentos financieros que forman un portafolio de inversión que se adapte con sus necesidades y objetivos en cuanto a riesgo, plazo, liquidez, etc., donde cada inversionista adquiere acciones de esa sociedad en proporción con el monto invertido.

¹³ Arturo Rueda en su libroo “Para entender la bolsa”, página 159, define el mercado de dinero como el mercado que concentra y permite negociar títulos que representan otras formás que tiene el dinero, aparte de las monedas, billetes y depósitos a la vista, que en este mercado se conocen como M1.

rendimiento menos comisiones cobradas por su administración (por parte del banco) afecten en términos nominales el monto ahorrado. El rendimiento que dan es meramente simbólico, pero al menos debe ser suficiente para que el banco se cobre sus servicios de administración. De hecho no debe ser considerada como inversión ya que en la mayoría de los casos no cubre la tasa de inflación, estas cuentas deben ser consideradas como cuentas de ahorro para la gente que quiere tener su dinero seguro o bien para participar en sorteos que la banca realiza mensualmente, etc.

- b) **Chequeras.** Llevar liquidez en grandes importes resulta poco práctico y muy riesgoso, por ello nacieron las cuentas de cheques como respuesta a las necesidades de las empresas y personas físicas con alguna actividad empresarial, aunque hoy en día la maneja un gran porcentaje de personas físicas que necesitan disponer continuamente de liquidez en proporciones importantes.

Las cuentas de cheques pagan a quienes las utilizan un rendimiento muy similar a las cuentas de ahorro, mismo que se calcula a partir del saldo promedio diario. Las chequeras, a diferencia de las cuentas de ahorro, mejoran la tasa a medida que se incrementa el saldo promedio mantenido por el cliente, además de contar con beneficios como acceso automático a otras opciones de inversión de una parte del saldo de la chequera, con lo que se mejora la tasa de rentabilidad obtenida.

Inversiones a plazo:

- a) **Pagarés.** Se manejan comúnmente a 28 y 91 días en pesos y en unidades de inversión (UDIS). En el primer caso la tasa va de menos de 2% (Banamex y BBVA para inversión mínima de \$50 a \$100 mil pesos) a alrededor de 5% (Americian Express, Ixe y Bansi para inversión mínima de \$10 mil a \$20 mil pesos).¹⁴

En pagarés denominados en UDIS los plazos van de 91 a 371 días y las tasas de interés que pagan anualmente son en términos reales (descontando la inflación, más adelante vamos a ver las diferentes tasas existentes) de .05% a 3% según plazo y monto invertido.¹⁵

- b) **Cedes.** También manejan plazos de 91, 182 y 378 días: sus rendimientos nominales (sin descontar la inflación) van de casi 2% a más de 7% de acuerdo con el plazo y el banco. Las mejores tasas las paga Santander Serfin (mayores a 7% para inversiones mínimas de \$100 mil pesos). Ahora bien Scotiabank, con tasas muy competitivas, acepta inversiones mínimas de hasta \$5 mil pesos pagando una tasa anual de 4 a 5%.¹⁶

- c) **Cuentas de inversión.** Este tipo de productos es de lo más reciente que ofrecen los bancos a sus clientes en materia de inversión. Brindan rendimientos similares a los cetes a 28 días, con liquidez mínima de ese mismo período, aunque algunos bancos manejan este tipo de cuentas como inversión a la vista (disponibilidad

¹⁴ Información obtenida del periódico el Financiero en la sección de información bursátil del día del 10 de marzo de 2005.

¹⁵ Según información obtenida de la revista Inversionista: Finanzas Personales en su ejemplar de marzo de 2005 en su artículo "Que es lo que tu banco te ofrece en la página 30.

¹⁶ Según información obtenida de la revista Inversionista: Finanzas Personales en su ejemplar de marzo de 2005 en su artículo "Que es lo que tu banco te ofrece en la página 30.

inmediata). Algunos ejemplos de este tipo de productos son: Inbursa CT, de Inbursa (a la vista); Imanarte, a 30 días; Súper inversión garantizada de Santander Serfin, y Pagaré único de Scotia Inverlat.

- d) **Sociedades de inversión.** Los bancos tiene varios años ofreciéndolas a sus clientes como una opción para diversificar sus inversiones, solo que antes se manejaba selectivamente, principalmente a quienes mantenían saldos elevados. Cada vez los fondos están más al alcance de la mano de los usuarios, y en menor o mayor medida los bancos hablan con sus clientes de la pertinencia de mudar su dinero a fondos, para obtener mayores rendimientos. De hecho los analistas financieros afirman que el futuro de las finanzas mundiales está aquí.
- e) **Notas estructuradas.** Están dirigidos a inversionistas con perfil conservador y patrimonial, con baja tolerancia al riesgo pero que aspiran a mejores rendimientos. Las notas estructuradas se basan en productos financieros combinados: un fuerte componente de instrumentos de deuda con un pequeño porcentaje de instrumentos de alto riesgo como derivados (futuros u opciones¹⁷) ligados al tipo de cambio, acciones o cetes, entre otros.

No obstante, no todo son rendimientos, ya que debemos de tener en cuenta algunos aspectos como el servicio brindado y la asesoría que nos dan. Además de los rendimientos es preciso analizar que servicios otorga cada opción de inversión para seleccionar la que mejor se ajusta a nuestras necesidades. La banca por ejemplo ofrece una amplia gama de tarjetas de débito y crédito con las que se pueden realizar transacciones electrónicas así como disponer de efectivo o consultar saldos en todos los cajeros automáticos del país e incluso del mundo, sin importar cual sea el banco emisor. El pago de servicios e impuestos en ventanilla o a través de la banca en línea es otro de los servicios cada vez más utilizado por la gente, por la comodidad que ello representa, principalmente en lo que se refiere al ahorro de tiempo.

Todos los servicios implican el pago de una comisión (no en toda la gama ni en todos los bancos) que puede representar un costo importante, así que hay que estar pendiente de esto. Cabe mencionar que la comisión por un mismo servicio presenta diferencias de consideración de un banco a otro, pues puede ir de \$0 a \$3 mil pesos anuales más IVA.¹⁸

Otros servicios de la banca es el otorgar financiamiento a las personas físicas, y aquí se encuentra desde el crédito de consumo (vía tarjeta de crédito) hasta el crédito automotriz e hipotecario. También la facilidad de acceder a la información de créditos y a todos los servicios brindados y de hacer transacciones directamente por Internet.

¹⁷ Obligación de entregar y recibir productos o servicios en una fecha futura.

¹⁸ Según información obtenida de la revista Inversionista: Finanzas Personales en su ejemplar de marzo de 2005 en su artículo "Que es lo que tu banco te ofrece en la página 33.

1.3 Entendiendo el proceso de la planeación financiera

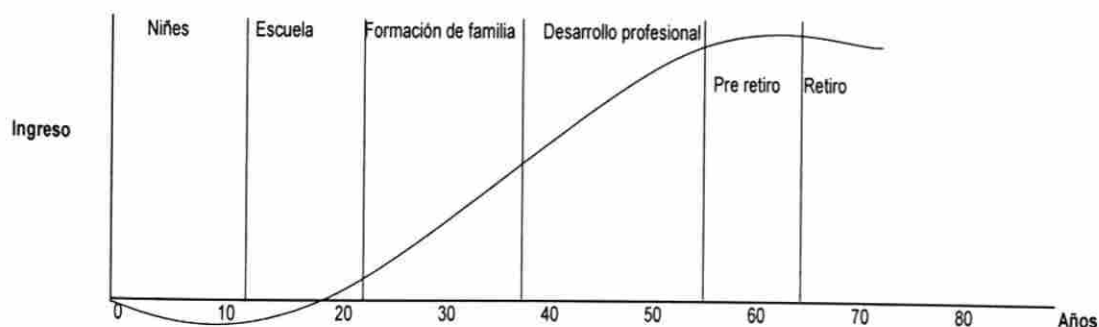
¿Como alcanzar las metas financieras establecidas por uno mismo? La respuesta, claro está, yace en los planes financieros que estableciste. Los planes financieros proveen la dirección necesaria para alcanzar tus metas. El proceso de planeación, el cual resulta de un grupo de planes interrelacionados, el cuál envuelve la identificación de tus necesidades personales, evaluando tu situación financiera actual y estableciendo metas reales. Una vez entendido esto, puedes desarrollar e implementar planes financieros con estrategias específicas para alcanzar tus metas. Periódicamente deberás evaluar y revisar tus metas y planes para registrar cambios en tu vida actual. Crear tus planes financieros requiere un entendimiento básico de los estados financieros personales, presupuestos e impuestos.

Los planes financieros cubren la mayor parte de las dimensiones financieras de tu vida. Algunos tratan aspectos del manejo del dinero, como la preparación de presupuestos, para ayudar a manejar los gastos. Otros se enfocan en la mayor adquisición de activos, como una casa o un auto. Planes de responsabilidad los cuales controlan los préstamos; planes de seguros para reducir el riesgo y planes de inversión para que nos provean de dinero en una emergencia o acumulación de riqueza.

La planeación financiera es un proceso dinámico. Así como uno cambia en diferentes etapas de la vida, así tus necesidades y metas también cambian. Ciertas metas financieras son importantes dependiendo de la edad, tener recursos extras para enfrentar una mala racha económica o un período de desempleo deben ser importantes independientemente de que tengas 25, 45 o 65 años.

En tu desarrollo personal es muy probable que vayas a enfrentar “shocks financieros”¹⁹: perder el trabajo, un divorcio, una muerte sorpresiva, una enfermedad larga y costosa o bien tener que mantener hijos adultos o nuestros ancianos padres. Con una cuidadosa planeación, tú puedes cambiar tiempos difíciles en tiempos prósperos. Para hacer frente a tus “shocks financieros” debes planear siempre con un paso de ventaja, por ejemplo, estableciendo un fondo de emergencia o reducir tus gastos mensuales, que te van a proteger financieramente a ti y a tu familia si una situación adversa ocurre.

Gráfica 1.2. Ciclo de vida de una tradicional planeación financiera.



¹⁹ Gitman en su libro de Planeación de finanzas personales, en la página 12 define “Shocks financieros” como situaciones adversas que uno debe de cubrir al momento de realizar su planeación financiera, entre estas situaciones están: perder el empleo, un divorcio, una enfermedad larga, etc. Es decir situaciones no previstas que necesitan ser cubiertas financieramente hablando.

De acuerdo a esta gráfica es como nos podemos dar cuenta del comportamiento típico del ingreso generado por una persona en su vida: aquí podemos ver que su momento cúlpe es cuando está alrededor de los cincuenta y cinco años.

En estas distintas etapas tenemos diferentes prioridades, por ejemplo en la edad cuando finalizamos la carrera la prioridad es comprar un auto, en la formación de familia la prioridad es comprar una casa y hacer planes de ahorro e inversión, en la etapa de desarrollo profesional la prioridad son los planes de pago de impuestos y el plan del retiro y así sucesivamente, lo importante es identificar en que punto de la vida estamos para poder hacer un buen plan financiero.

Planes para alcanzar tus metas financieras

Las metas financieras pueden ir desde metas de corto plazo, como ahorrar para compra un nuevo estereo hasta metas a largo plazo, como ahorrar suficiente para iniciar tu propio negocio. Alcanzar dichas metas requiere de diferentes planes financieros. Vamos a ver brevemente algunas de las categorías más comunes:

Planes para la adquisición de activos. Una de las principales categorías de planeación financiera es definitivamente la adquisición de activos. Nosotros acumulamos activos – cosas que poseemos – durante toda nuestra vida. Estos incluyen **activos circulantes**²⁰ (efectivo, cuentas de ahorro y dinero en el mercado de fondos) utilizados diariamente para gastos, inversiones (como acciones, bonos y fondos mutualistas adquiridos para ganar un rendimiento como retorno), **propiedades personales**²¹ (propiedades móviles como automóviles, muebles de casa, equipos electrónicos, ropa, joyería, electrodomésticos y cosas similares), y **propiedades reales**²² (propiedades en bienes inmuebles, terrenos y cualquier fijo como por ejemplo una casa).

Planeación de deudas y seguros. Otra categoría de la planeación financiera es la planeación de deudas. Una deuda es algo que debemos y está representado por el monto prestado en que hemos incurrido. Creamos deudas por pedir prestado dinero. En algún tiempo la mayoría de los graduados tenemos deudas de algún tipo: préstamos para educación, préstamo para comprar auto, tarjetas de crédito y demás. Nuestras necesidades de endeudarnos típicamente se incrementan cuando adquirimos otros activos: una casa, un terreno, muebles para la casa, etc. Indistintamente de la fuente de crédito, cada transacción de deuda tiene algo en común: La deuda debe ser pagada en algún momento del futuro. Como podemos ver, la forma en que manejamos nuestras deudas es tan importante de cómo manejamos nuestros activos.

Obtener una adecuada cobertura de seguros es algo también esencial. Los seguros proveen un medio para reducir los riesgos financieros protegiendo al mismo tiempo el ingreso (vida, salud e incapacidad) y los activos (seguros de propiedad y de deuda). La mayoría de las personas se preocupan de los seguros ya que una enfermedad seria que tengas o una incapacidad puede terminarse todos tus ahorros acumulados durante tu

²⁰ Activos circulantes son bienes que posee una persona y que pueden ser convertidos en dinero efectivo rápidamente o bien que ya lo sean: efectivo, cuentas de ahorro, cuentas de cheques, inversiones en valores).

²¹ Propiedades personales son bienes que posee la persona pero que a diferencia de los circulantes, estos son activos para su uso (autos, muebles para la casa, equipos eléctricos, etc.) y forman parte del patrimonio de la persona.

²² Propiedades reales son los activos fijos de la persona: terreno, casa así como cualquier bien inmueble que ésta posea.

vida con tanto esfuerzo. Sin embargo contratar una cobertura de más o una insuficiente puede ser costoso también.

Planes de ahorro e inversión. En medida que tu ingreso comienza a crecer es más importante una adecuada planeación para el ahorro y la inversión. La gente ahorra inicialmente para establecer un fondo para emergencias para hacer frente a gastos no esperados. Eventualmente, ellos dedican gran atención para invertir los excesos de efectivo que genera con la finalidad de acumular patrimonio o bien para el retiro o gastos como la colegiatura de la educación de sus hijos. El patrimonio puede ser adquirido a través de ahorros y subsecuentemente invertir en fondos de inversión: acciones comunes, acciones preferentes, bonos corporativos o gubernamentales, fondos mutualistas, etc. El éxito está determinado en que tan rentables están siendo los excesos invertidos.

El impacto de distintas alternativas de ahorro se muestra en las siguientes dos tablas, esta es un claro ejemplo del impacto que tienen las tasas de interés al momento de decidirnos por una inversión. Éstas muestran que si tuviéramos hoy \$1,000 pesos y que puedan ser invertidos a una tasa de 8% por cuarenta años, tu puedes acumular una cantidad suficiente de dinero en el futuro. Por ejemplo, al final de los 40 años tu puedes tener \$21,725 de tus originales \$1,000 pesos. Negociando una tasa mayor de retorno nos va a generar mayores recompensas, esto es a una tasa de 10% en lugar de 8% al parecer ¿no es gran cambio verdad? Pero analizando el impacto que éste cambio de 8 a 10 genera en el mismo caso de ahorrar hoy los \$1,000 pesos, éste es de más del doble del dinero, es decir al finalizar los 40 años, la tasa del 10% nos va a generar \$45,259 o a diferencia de los \$21,725 ahorrados al 8%.

Los datos se presentan en las siguientes tablas:

Con tasa del 8%			
Año	Capital	Interés	Monto
1	1,000	80	1,080
5	1,360	109	1,469
10	1,999	160	2,159
15	2,937	235	3,172
20	4,316	345	4,661
25	6,341	507	6,848
30	9,317	745	10,063
35	13,690	1,095	14,785
40	20,115	1,609	21,725

Con tasa del 10%			
Año	Capital	Interés	Monto
1	1,000	100	1,100
5	1,464	146	1,611
10	2,358	236	2,594
15	3,797	380	4,177
20	6,116	612	6,727
25	9,850	985	10,835
30	15,863	1,586	17,449
35	25,548	2,555	28,102
40	41,145	4,114	45,259

Aquí se puede ver claramente como con una cantidad de \$1 mil pesos que ahorráramos hoy, nos darían un monto de \$21,725 en 40 años con una tasa de 8% o bien \$45,259 con una tasa de 10%, todo esto debido al efecto de los beneficios del interés compuesto, que más adelante, en el punto 3.3, vamos a platicar de ello.

Planeación del retiro. Mientras estés aún trabajando debes de manejar tus finanzas para obtener las metas que tu consideres importantes para la vejez. Estas deben de incluir el mantener tu estilo y nivel de vida actuales. Es importante considerar que la planeación del retiro comienza mucho antes de que te retires. Como regla mucha gente no empieza a preocuparse por este asunto hasta que llega a sus 40's o 50's. Y esto desafortunadamente termina en una reducción substancial del nivel de ingreso para el retiro. Entre más temprano comienzas a planear tu retiro mejor será éste. Es por ello que

se recomienda empezar a formar tu fondo para el retiro a los 30 años para que así puedas tener como mínimo 30 años para formarlo.

Las computadoras personales en la planeación financiera.

Así como en muchos aspectos de nuestra vida la computadora forma parte importante, así lo es para las finanzas personales. De hecho la planeación financiera es una aplicación natural para la PC ¿Que mejor manera para manejar grandes cantidades de números, compararlos contra presupuestos y el manejo de inversiones?

Una PC con un software para planeación financiera (o un excel) ayuda dramáticamente a reducir el tiempo y esfuerzo para realizar planes financieros y manejar su dinero efectivamente. Por ejemplo una PC le puede ayudar a:

- Preparar presupuestos financieros detallados y comprarlos mensualmente contra lo real y analizar las diferencias.
- Preparar devoluciones de impuestos y hacer planeación y cálculos complicados de impuestos.
- Evaluar los beneficios financieros y costos de compras importantes.
- Analizar alternativas de préstamos.
- Mantener un inventario completo de todo tipo de coberturas de seguros.
- Manejar inversiones y monitorear el riesgo y el retorno de la inversión de un portafolio diversificado.
- Evaluar las alternativas de planes de retiro e identificar las acciones requeridas para alcanzar el nivel deseado de ingreso para retirarse.

El ambiente en la planeación

La planeación financiera no está aislada en el ambiente económico el cual está integrado por la acción de negocios, gobierno y clientes. Las compras, ahorros, inversiones, planes de retiro y decisiones están influenciadas por el estado actual y futuro de la economía. Como por ejemplo una economía fuerte puede generar grandes utilidades en el mercado de acciones el cual puede afectar positivamente tus inversiones y/o planes de retiro. La economía puede también afectar las tasas de interés que pagas en tu hipoteca y en las tarjetas de crédito así como los intereses recibidos por tus inversiones. En períodos de gran inflación²³, pueden generar altas tasas de interés, baja en la inversión y al final desempleo. Veamos cuales son los principales elementos en el ambiente económico:

En el ambiente de la planeación financiera tenemos varios grupos interrelacionados de “jugadores”, cada uno intentando alcanzar ciertas metas. Aunque sus objetivos no son necesariamente incompatibles, ellos imponen ciertas restricciones.

Gobierno. El gobierno Federal y local nos provee de servicios públicos esenciales como lo es la policía, bomberos, defensa nacional, carreteras, educación pública y seguro social. El gobierno federal juega el rol más importante en la regulación de la actividad económica. Así mismo el gobierno es un cliente de las empresas y de los consumidores. Como resultado, esta es una fuente de ventas para las empresas y una fuente de empleo para los consumidores.

²³ Inflación: Tendencia al desequilibrio en una economía, caracterizado por el aumento general de los precios.

Regulaciones. El gobierno federal y el local o municipal establecen leyes y normas para regular las relaciones operativas de las empresas – ciudadanos. Enfocadas a proteger al consumidor de acciones fraudulentas por parte de los vendedores, éstas regulaciones son del tipo de tener licencias en los negocios, mantener ciertos estándares de higiene, tener garantías en todos los productos y servicios que se vendan, etc.

Negocios. Los negocios proveen a los consumidores de productos y servicios a cambio del pago de dinero. Para producir estos bienes y servicios, primero deben de contratar mano de obra así como el uso de tierra y de capital²⁴.

Consumidores. El consumidor es el jugador principal en el ambiente de la planeación financiera. Los consumidores eligen en última instancia los productos y servicios que van a comprar. Adicionalmente el hecho de que el consumidor decida gastar ahora o ahorrar para el futuro, tiene un impacto directo sobre los flujos de las empresas. Una disminución de gastos de los consumidores está asociada normalmente con una caída de la economía, mientras que un incremento ayuda a la recuperación de la economía.

La economía. Nuestra economía es el resultado de la interacción del gobierno, las empresas y los consumidores, así como las condiciones económicas en otros países. La meta del gobierno es regular la economía y proveer una economía estable y altos niveles de empleo a través de decisiones políticas. Estas decisiones del gobierno son las que más impacto tiene sobre el ambiente económico de un país. La política monetaria del gobierno utiliza programas para controlar el dinero en circulación²⁵.

Inflación, precios y planeación. Nuestra economía está basada en el intercambio de productos, servicios entre empresas y sus clientes – consumidores, gobierno y otras empresas – a través de un medio llamado dinero. El mecanismo que facilita el intercambio en el mercado es un sistema de precios. Técnicamente hablando, el precio de un producto es el monto de dinero que el vendedor acepta en el intercambio por dar una cantidad de algún producto o servicio. Cuando los precios de estos productos se incrementan sobre un período de tiempo se dice que ocurre una inflación que es el alza elevada de los precios de los bienes y servicios durante un período de tiempo. El índice para medir este factor inflacionario es el Índice Nacional de precios al consumidor (INPC).

²⁴ También llamados por los economistas bienes de capital o factores productivos.

²⁵ Por ejemplo un incremento en el dinero en circulación generará una baja en las tasas de interés esto debido a que se impulsa a la economía de la siguiente manera: al tener la gente más efectivo disponible, va a gastar más, lo que genera que las empresas vendan bien sus productos y que éstas pidan prestado para invertir más y poder producir más, lo que genera un impulso en la economía; al revés funciona de la misma manera o sea si el gobierno quiere parar la economía, retira dinero del mercado para que baje el nivel de gasto de la gente (encarece el costo del dinero) y con esto aumentar las tasas de interés.

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ags	Spt	Oct	Nov	Dic
2005	112.554	112.929	113.438	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2004	107.681	108.305	108.672	108.838	108.583	108.737	109.022	109.695	110.602	111.368	112.318	112.550
2003	103.320	103.607	104.281	104.439	104.102	104.188	104.339	104.652	105.275	105.661	106.538	106.996
2002	98.253	98.190	98.692	99.231	99.432	99.917	100.204	100.585	101.190	101.636	102.458	102.904
2001	93.765	93.703	94.297	94.772	94.990	95.215	94.967	95.530	96.419	96.855	97.220	97.354
2000	86.730	87.499	87.984	88.485	88.816	89.342	89.690	90.183	90.842	91.467	92.249	93.248
1999	78.119	79.169	79.904	80.637	81.122	81.655	82.195	82.658	83.458	83.985	84.732	85.581
1998	65.638	66.787	67.569	68.201	68.745	69.557	70.228	70.903	72.053	73.085	74.380	76.195
1997	56.942	57.898	58.619	59.252	59.793	60.324	60.849	61.390	62.155	62.652	63.352	64.240
1996	45.033	46.084	47.099	48.438	49.321	50.124	50.836	51.512	52.336	52.989	53.792	55.514
1995	29.682	30.940	32.764	35.375	36.853	38.023	38.798	39.442	40.258	41.086	42.099	43.471
1994	26.928	27.067	27.206	27.339	27.471	27.609	27.731	27.861	28.059	28.206	28.357	28.605
1993	25.050	25.255	25.402	25.548	25.694	25.839	25.983	26.102	26.295	26.403	26.519	26.721
1992	22.503	22.770	23.001	23.206	23.359	23.517	23.666	23.811	24.018	24.191	24.392	24.740
1991	19.079	19.412	19.689	19.895	20.089	20.300	20.480	20.622	20.828	21.070	21.593	22.101
1990	15.010	15.350	15.621	15.858	16.135	16.490	16.791	17.077	17.321	17.570	18.036	18.605
1989	12.256	12.422	12.556	12.744	12.920	13.077	13.207	13.333	13.461	13.660	13.852	14.319
1988	9.108	9.867	10.373	10.692	10.899	11.121	11.307	11.411	11.476	11.563	11.718	11.963
1987	3.290	3.527	3.761	4.090	4.398	4.716	5.098	5.515	5.878	6.368	6.873	7.888
1986	1.610	1.682	1.760	1.852	1.955	2.080	2.184	2.358	2.499	2.642	2.821	3.044
1985	0.970	1.011	1.050	1.082	1.108	1.136	1.175	1.226	1.275	1.324	1.385	1.479
1984	0.604	0.636	0.663	0.691	0.714	0.740	0.764	0.786	0.810	0.838	0.867	0.903
1983	0.348	0.367	0.385	0.409	0.427	0.443	0.465	0.483	0.498	0.514	0.544	0.568
1982	0.166	0.172	0.179	0.188	0.199	0.208	0.219	0.244	0.257	0.270	0.284	0.314
1981	0.127	0.130	0.133	0.136	0.138	0.140	0.142	0.145	0.148	0.151	0.154	0.158
1980	0.099	0.101	0.103	0.105	0.107	0.109	0.112	0.115	0.116	0.118	0.120	0.123

La inflación es de vital importancia al momento de planear ya que ésta no solo afecta a los bienes y servicios de la canasta básica, sino también el poder adquisitivo de nuestro ingreso, es decir debemos de estar al tanto que nuestro sueldo así como nuestras inversiones cubran al menos la inflación para asegurarnos de que nuestro dinero no sea rebasado por la inflación y no perdamos poder adquisitivo.

Que es lo que determina tu ingreso personal

Muchos factores son los que determinan tu ingreso personal por ejemplo tu educación, tu edad, ubicación geográfica, colonia donde vives, tu carrera, etc. Definitivamente el factor determinante de tu estabilidad económica, es sin duda tu ingreso. Sin la existencia de una herencia, ganar la lotería, etc. tu ingreso es el que va a determinar en gran parte tu patrimonio. Hacer dinero no es nada sencillo pero tampoco imposible. Un alto ingreso derivado de tu trabajo, tu negocio propio o de tus inversiones, está a tu alcance si estás dispuesto a dedicar una muy buena parte de tu tiempo a trabajar duro para establecer tus planes financieros.

Tu edad y estado civil

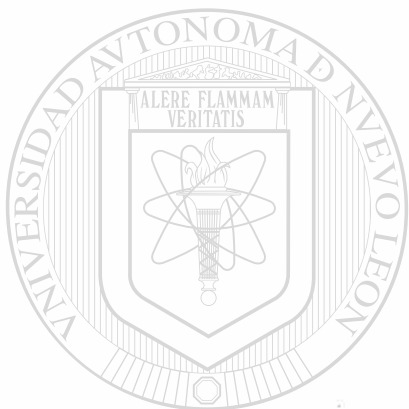
Se ha comprobado²⁶ que la gente con más bajos ingresos cae en los grupos de muy jóvenes o gente mayor, mientras que los períodos de mayor ingreso ocurren entre los 35 y los 55 años esto debido a que es el período donde la gente ya cuenta con experiencia y busca mejores oportunidades mientras que la gente mayor, por lo regular, ya solo trabaja medios turnos.

Educación

Definitivamente el nivel de educación formal o profesional es un factor que se puede controlar y que tiene un efecto considerable en el ingreso. Esto no significa que el hecho de estudiar una carrera profesional va a garantizar que vaya a ganar mucho más que los

²⁶ Según Lawrence Gitman en su libro Planeación de finanzas personales en la página 25.

que no tuvieron la oportunidad de estudiar, pero si es una herramienta que te ayuda a abrir las puertas más fácilmente.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

2.1 Estados financieros y planes a futuro

La planeación financiera ayuda a alcanzar mayor patrimonio y seguridad financiera. Los planes financieros, tus estados financieros y un presupuesto brindan la dirección y ayudan a alcanzar metas financieras específicas.

Mucha gente piensa que las finanzas personales son solamente para la gente adinerada: ¡gran error! No importa que tu ingreso sea muy alto o muy bajo se requiere del uso de la planeación financiera. Si tu ingreso es muy alto tú requieres de la planeación financiera para invertir y gastar tu dinero de una manera inteligente. Si tu ingreso es bajo vas a tomar los pasos necesarios para controlar tu situación financiera y te llevará a un mejor estilo de vida. De esto se trata la planeación de finanzas personales: tomar conciencia y sistemáticamente caminar hacia el cumplimiento de tus metas financieras.

Antes de desarrollar planes financieros y que manejes efectivamente tu dinero, debes de tener una clara idea de donde se está, financieramente hablando. Dos estados financieros le van a dar una clara idea de donde está: El balance general y el estado de flujos de efectivo. Estos estados financieros le van a dar una clara idea de cómo está su situación financiera, sus resultados y le van a permitir el ir midiendo su situación en diversos períodos de tiempo así como manejar su progreso hacia sus metas. El saber como llenarlos e interpretarlos es el concepto básico de la planeación de finanzas personales (de hecho estos estados financieros son preparados en los grandes corporativos y se toman importantes decisiones de la información que ellos brindan, es por ello su importancia).

El proceso de la planeación financiera

Una manera de alcanzar tus metas financieras es mediante la elaboración de presupuestos, estimaciones financieras de corto plazo que compara el ingreso contra gastos esperados. Los presupuestos permiten monitorear y controlar gastos y compras, además de proveer el mecanismo para cumplir tus planes o metas.

Como de manera de resumen les muestro los tres conceptos comentados:

Planes financieros:

- Evaluar y mejorar los gastos.
- Establecer planes de ahorro o programas de inversiones.
- Manejo de créditos.
- Adquirir coberturas de seguros adecuadas.
- Implementar un programa de retiro.
- Reducir pago de impuestos.

Presupuestos:

- Monitorear y controlar el ingreso, gastos operativos o diarios, compras y ahorros en bases mensuales.

Estados financieros:

- Balance general.
- Estados de flujo de entradas y salidas (flujo de efectivo).

El proceso financiero se puede resumir en estos seis pasos:

1. Definir metas financieras.
2. Desarrollar planes financieros y estrategias para alcanzar las metas.
3. Implementar el plan financiero y las estrategias.
4. Desarrollar periódicamente (de preferencia mensualmente) presupuestos y monitorearlos y controlarlos hacia la meta.
5. Utilizar estados financieros para evaluar los resultados de los planes y los presupuestos, aplicando medidas correctivas conforme se requieran.
6. Revisar y reemplazar las metas conforme cambien las circunstancias personales.

De hecho el proceso de planeación financiera es un ciclo. Inicias con metas financieras, implementas planes y estrategias para alcanzarlas, monitoreas y controlas mediante presupuestos y evalúas el resultado del plan. Esto te da la oportunidad de regresar para redefinir tus metas para que cumplan con tus necesidades actuales y sean acordes con tu situación real.

En el caso de finanzas familiares, el hecho de comentar tus metas financieras con tu pareja es importante para el éxito de tu plan financiero. De hecho se debe de asignar una responsabilidad para el manejo del dinero y la toma de decisiones.

De hecho darles a los hijos una “pensión” o un “domingo” es una buena manera de empezar a enseñarles a nuestros hijos el presupuestar y ahorrar. Se puede permitir a los hijos que participen en el proceso de la planeación financiera, mediante “juntas” periódicas de resultados o mediante bases más informales de tal forma que ellos participen y vean en donde se invierte y gasta el dinero de la familia. Haciendo esto, ellos van a entender las prioridades de la casa y es más factible que antes de pedir para un gasto recuerden los comentarios de la junta de resultados y ellos mismos tomen conciencia de lo que está pidiendo.

El rol de los estados financieros en la planeación

Para establecer planes financieros y estrategias reales, debemos de conocer donde estamos ubicados financieramente. Una vez que los planes y estrategias son establecidos, necesitamos un sistema de monitoreo de nuestro progreso. Los estados financieros personales pueden ayudarnos en ambos escenarios: definiendo tu situación actual y habilitándote para manejar cambios en tu posición financiera en el tiempo.

Iniciemos con el estado financiero llamado “Balance General” el cual describe tu situación financiera en un tiempo determinado (al 30 de Abril de 2005, por ejemplo) – vienen siendo tus activos menos tus deudas para llegar a tu patrimonio neto. Es muy importante ya que te ayuda a revisar el progreso hacia tus metas, adquiriendo activos o bien reduciendo tus deudas. Además que es un punto indispensable en la planeación el monitorear mensualmente tus metas y planes financieros.

En contraste tenemos otro estado financiero: El estado de entradas y gastos o también conocido formalmente como Flujos de efectivo, el cual mide el desarrollo financiero a través del tiempo. Este maneja el ingreso ganado así como los gastos hechos en un período dado (normalmente un mes o un año). Un ingrediente clave en el manejo de la planeación financiera es el control sobre gastos y compras. Sin éste control te puedes encontrar en una situación donde no tengas los fondos necesarios para hacer frente a tus planes financieros y te lleven a no cumplirlo. El estado de flujo de efectivo te da la facilidad de analizar tus ingresos contra tus gastos mensuales para revisarlos contra el

presupuesto, de tal forma que puedas establecer acciones correctivas en los renglones donde tengas diferencias.

La principal función de los estados financieros es dar un resumen de tu situación financiera real y reportar transacciones que ya sucedieron. Por otro lado los planes financieros tienen que ver con el futuro, por lo que pareciera que se contraponen o que no son compatibles por el desfase del tiempo. Pareciera que el plan financiero va a colapsarse ya que no tiene estados financieros que le dan retroalimentación de tu progreso financiero, pero en algún momento vas a ver como tu estado real se puede comparar con tus planes.

Piensa en los estados financieros como herramientas que te brindan una evaluación actualizada de tu estatus económico, te ayudan a identificar problemas potenciales en tus finanzas y en general, a tomar mejores decisiones basadas en información.

La hoja balance o mejor conocido como el estado de posición financiera, resume la condición financiera de una persona (o de una familia) en un momento determinado del tiempo. Es más fácil si lo visualizas como una fotografía que se le toma a las finanzas personales de una persona en un día específico del año. El balance general o estado de posición financiera representa un resumen de todo lo que poses: tus activos balanceados o enfrentados con todo lo que debes (tus pasivos o deudas) y lo que tienes como patrimonio neto. La relación contable entre estas tres categorías es llamada equidad del balance general y se expresa como sigue:

Activos totales = Deuda total + Patrimonio neto

Patrimonio neto = Total activos – Total de deudas.

Activos: Tus pertenencias

Los activos son las cosas que posees. Una cosa está clasificada como activo de acuerdo a si éste fue comprado con efectivo o fue financiado mediante deuda. En otras palabras, aunque un activo no lo hayas pagado en su totalidad, éste es considerado como activo de la persona y debe de verse reflejado en el balance general. Por el contrario si un activo es rentado, este NO debe ser presentado en el balance general puesto que le pertenece a otra persona.

Los activos pueden ser clasificados en varias formas. Un procedimiento muy útil es clasificarlos de acuerdo a sus características implícitas y sus usos, los cuales pueden ser clasificados en cuatro grupos: activos circulantes, inversiones, propiedades en bienes raíces y propiedades personales.

Las podemos citar como sigue:

Activos circulantes:

Efectivo:

- Disponible
- En cuentas de cheques.

Cuentas de ahorros:

- En bancos.

- Certificados de depósito.
- Mesa de dinero, depósitos o fondos.
(Duración menor de 1 año).

Inversiones

Acciones y bonos

- Acciones comunes
- Acciones preferentes.
- Bonos corporativos.
- Bonos del Gobierno.
- Certificados de depósito.
(Duración mayor a 1 año).

Compañías de inversión:

- Fondos mutualistas.

Inversiones en propiedades

Negocio propio.

Valores asegurados por seguro de vida.

Valores recibidos por pensiones.

Fondos de retiro.

Otras inversiones:

- Futuros.
- Opciones.
- Minerales preciosos.
- Colecciones.

Inversiones en bienes raíces:

- Casa habitación.
- Casa de campo o rancho.

Propiedades personales:

- Automóvil propio.
- Equipos recreativos o de entretenimiento.
- Artículos del hogar.
- Joyería y arte.

De acuerdo a su tipo los activos se presentan en el balance general a su valor de mercado, el cual puede variar mucho de su precio original. El valor de mercado de un activo es su valor real del mercado (como el dinero en una cuenta de cheques) o el precio razonable al que se puede vender el activo en el mercado secundario (por ejemplo un carro usado o una casa).

Este concepto es algo extraño para los contadores o para los que estamos relacionados con la contabilidad corporativa ya que los principios de contabilidad generalmente aceptados obligan a las empresas a presentar sus activos a su costo histórico o de realización, el menor, no al precio de mercado. Una razón de esta discrepancia es que un activo en las empresas siempre está sujeto a incertidumbre. El usuario de los estados financieros de las empresas son los accionistas y contadores que les gusta ser más conservadores en su método de valuación. Para los propósitos de nuestro tema: las finanzas personales el usuario y el que los realiza es uno mismo. Además que los activos personales tienen un valor de mercado que razonablemente es fácil de determinar.

Activos circulantes

Estos activos son aquellos con un bajo riesgo financiero que se mantienen en efectivo o que rápidamente se pueden transformar en efectivo sin pérdida en su valor. Estos activos los poseemos para cumplir con las necesidades del día a día de la vida y para prever emergencias o gastos inesperados. Por ejemplo el efectivo puede ser mantenido como efectivo o bien como depósito en una cuenta de cheques. Los ahorros también forman parte de estos activos circulantes y pueden ser mantenidos como instrumentos financieros como depósitos a plazo, depósitos en mesa de dinero, en fondos mutualistas (más común en el mercado extranjero), o certificados de depósito con duración no mayor a un año.

La principal característica de los activos circulantes es que pueden ser convertidos rápidamente en dinero sin perder valor y que su duración en el caso de depósitos de plazo no sea mayor a un año, estas dos características son esenciales en cualquier activo circulante.

Inversiones

Las inversiones son activos que son adquiridos para ganar un retorno en lugar de que nos brinden un servicio. Estos activos que por lo general son activos financieros intangibles (acciones, bonos y otros tipos), tienden a ser mantenidos por la gente por el beneficio futuro que ellos ofrecen.

Inversiones en bienes raíces y propiedades personales

Las inversiones en bienes raíces y propiedades personales son activos que utilizamos en el día a día y que proveen soporte a nuestras actividades. Inversiones en bienes raíces se refiere a propiedades de bienes inmuebles: terrenos, casas, departamentos, etc. Las inversiones en bienes raíces deben de aumentar de valor. Las propiedades personales son propiedades para uso diario como autos, equipo para recreación, muebles, ropa, electrodomésticos, joyería, equipos electrónicos y similares. Exceptuando colecciones antiguas o tal vez joyería y arte, la mayoría de las propiedades personales se deprecian o pierden su valor inmediatamente después que se ponen en uso. De hecho la ropa y los muebles, rápidamente caen a una fracción de su costo original.

Pasivos²⁷

Los pasivos representan una deuda individual o familiar. Estos pueden resultar de cargos de una tienda departamental, cargos del banco a nuestra tarjeta de crédito, préstamos hipotecarios, préstamos de automóvil, etc. Cualquier pasivo, cualesquiera que sea su fuente, es algo que es debido y que debe de pagarse en el futuro.

Los pasivos son generalmente clasificados como pasivos circulantes o pasivos a largo plazo. Un pasivo a corto plazo es un pasivo con vencimiento a un año o menos. Un pasivo a largo plazo es un pasivo con vencimiento mayor a un año.

En seguida mostramos ejemplos de pasivos a corto plazo y pasivos a largo plazo.

²⁷ Deuda que tiene una persona con un tercero por el préstamo de dinero o algún bien, con la promesa de devolverlo a cierto tiempo, normalmente con pago de intereses.

Pasivos a corto plazo	Pasivos a largo plazo
Renta	Hipoteca de la casa
Impuestos	Hipoteca de terrenos
Cuentas médicas	Préstamo para adquirir carro
Cuentas de reparaciones caseras	Préstamos para amueblar la casa
Tarjetas de crédito	Préstamos para remodelar la casa
Tarjetas de crédito de tiendas comerciales	Préstamos bancarios personales
Tarjetas para entretenimiento y viajes	Préstamos para la educación
Tarjetas de crédito para ga	Préstamos marginales (seguros)
Seguros de auto	Otros préstamos a mediano o largo plazo

Pasivos circulantes

Un tipo de pasivo circulante es el cargo por la compra de productos y servicios. Cuentas corrientes o de uso práctico, impuestos, cuentas médicas, dentista, cuentas de reparaciones domésticas y todas las deudas similares caen dentro de esta clasificación. Típicamente estas cuentas deben ser pagadas en una fecha específica en la factura lo cual es por lo regular al mes. Se debe de incluir dentro de ésta categoría aquellas cuentas que se deben ahora (cuentas no pagadas). No se incluyen aquellas cuentas que se deben pagar en el futuro, como por ejemplo la renta del siguiente mes del departamento.

Otro tipo de pasivo circulante muy común en nuestros días es el pasivo por una línea de crédito abierta por alguna tienda departamental o bien por un banco. En ésta línea de crédito nosotros cargamos nuestras compras de bienes y servicios contra un crédito previamente establecido. Algunas tarjetas departamentales o bancarias te permiten hacer el pago mínimo en lugar de tener que pagar el total del saldo, claro está, que se pagarán intereses a la tasa establecida por la institución; algunas tarjetas de crédito no permiten pagos parciales y al final del mes debes de pagar el total de las compras que realizaste.²⁸

Es importante aclarar que para efectos de la preparación del balance general, se debe sumar *el saldo total* para determinar las deudas, no solo los pagos mínimos de tus tarjetas.

Pasivos a largo plazo²⁹

Las más comunes dentro de las finanzas personales son las hipotecas de las casas y los préstamos a plazos para cubrir gastos como compra de autos y artículos para el hogar.

Hipotecas. Son los préstamos asociados con la compra de una casa habitación, la duración normal de estos créditos es de quince años.

Préstamos a plazo. Incluye todas las deudas por las cuales estamos obligados a pagar sobre períodos de tiempo específicos. Los préstamos a plazos normalmente son utilizados para cubrir compra de automóviles, accesorios para el hogar, muebles para el hogar y botes para la playa. Otros tipos de préstamos a largo plazo incluyen los préstamos para educación o los préstamos bancarios personales.

²⁸ Es el caso de American Express

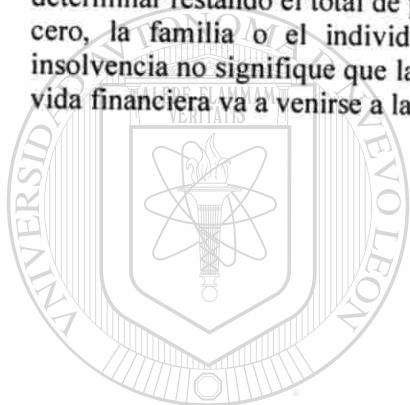
²⁹ Son las deudas u obligaciones cuyo plazo vence en un período mayor a un año.

Todos los tipos de préstamos deben ser mostrados en el balance general. Aunque la mayoría de los préstamos caen en la categoría de largo plazo, cualquier préstamo menor a un año se deberá de reportar como pasivo circulante.

Aunque parezca una observación muy obvia, es importante decir que el saldo de los préstamos que debemos de mostrar en el balance general, es el saldo que se debe a la fecha de la preparación.

Patrimonio: Una medida de tu valor financiero

El valor neto es el monto real de las propiedades de un individuo o de una familia que tiene como activos propios. Esto podría verse como el dinero que nos quedaría de vender todos nuestros activos al precio de mercado y pagar todas nuestras deudas. El balance general debe de “cuadrar” por lo que la suma de todos los activos deben de ser iguales a los pasivos más el valor neto de nuestra patrimonio o reagrupando nuestra ecuación podemos obtener nuestro patrimonio restando a todos nuestros activos todas nuestras deudas. Una vez que hemos determinado el valor de mercado de nuestros activos y que el valor de los pasivos ha sido establecido, el patrimonio es fácil de determinar restando el total de pasivos al total de activos. Si el patrimonio es menor que cero, la familia o el individuo es técnicamente insolvente. Aunque este tipo de insolvencia no signifique que la familia o el individuo van a caer en banca rota o que su vida financiera va a venirse a la quiebra, si significa una falta de planeación adecuada.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

2.2 Preparación de tus estados financieros

Balance Patrimonial.

A continuación vamos a tomar como referencia el siguiente balance patrimonial elaborado para una familia hipotética para efectos de ejemplificar.

Cuadro 2.1 Ejemplo de un balance general.³⁰

Balance General		Fecha Diciembre de 2004	
Nombre: Familia ejemplar			
Activos		Pasivos	
Circulantes		Circulantes	
Efectivo	90	Servicios	120
Chequera	575	Renta	
Cuentas de ahorro	760	Seguros	
Dinero en fondos de inversión	800	Cuentas médicas	75
Total Activos Circulantes	2,225	Tarjeta de crédito bancaria	395
		Tarjeta de Liverpool	145
Inversiones		Gastos de entretenimiento	125
Acciones	1,250	Otros pasivos	45
Bonos corporativos	1,000	Total pasivos circulantes	905
Certificados de depósito	1,500		
Fondos de retiro	2,000	Pasivos a largo plazo	
Total Inversiones	5,750	Hipoteca de la casa	92,000
		Hipoteca de la casa de campo	
Inversiones en bienes raíces		Préstamo de automóvil	4,250
Valor de la casa	120,000	Préstamo de muebles	800
Valor de la casa de Infonavit	-	Préstamos para la educación	3,800
Otras propiedades	-	Otros préstamos (de papas)	4,000
Total inversiones en bienes raíces	120,000	Total pasivos a largo plazo	104,850
Propiedades personales		Total de pasivos	105,755
Auto 1 Marca X	8,500	Patrimonio	39,920
Auto 1 Marca Y	4,000		
Muebles de la casa	3,700		
Joyería	1,500		
Total de propiedades personales	17,700		
		Total pasivos más patrimonio	145,675
Total Activos	145,675		

Los activos están listados en el lado izquierdo del balance y los pasivos en el lado derecho. El renglón del patrimonio o capital contable está presentado en el lado derecho justo abajo del renglón de total de pasivos.

La preparación del balance general debe ser al menos una vez al año, preferentemente de cada tres a seis meses. Debes de utilizar el valor de mercado de tus activos por lo que es recomendable estar al tanto del valor de los bienes al momento de preparar el estado financiero, una buena forma es viendo los anuncios en el periódico e ir a ver las propiedades para comprarlas con las nuestras, consultar el valor del metro cuadrado de la colonia donde tengamos la propiedad, para los automóviles podemos utilizar el libro azul en donde se especifica el valor comercial de la mayoría de los vehículos en México.

³⁰ Balance general tomado como base del libro de Planeación de Finanzas Personales de Lawrence Gitman de la página 72.

El caso del ejemplo del balance general es el de una pareja joven sin niños, ambos profesionistas y ambos trabajadores. Lo cual se puede decir que dado su situación actual y que son jóvenes, tienen una buena posición financiera ya que cuentan con activos con un total de \$145,675 y deudas de \$105,755 lo que da un patrimonio o capital contable de \$39,920.

Más adelante en el punto 2.3 de éste capítulo vamos a tratar el tema de las razones financieras de estados financieros personales.

Estado de ingresos y gastos: Estado de Flujo de efectivo.

Mientras que el balance general describe la situación financiera de una familia en un punto del tiempo, el estado de ingresos y gastos captura varias situaciones financieras que ocurrieron en un período de tiempo, normalmente un año (aunque técnicamente no tiene ningún período en específico es decir puede ser por mes, por cuarto, semestral, etc.). Imagina éste estado financiero como una película que no solo describe resultados reales a través del tiempo sino que también los compara con los presupuestos y metas. El estado financiero evalúa el monto de ahorro e inversión que ha sido colocado durante el período cubierto.

El estado de ingresos y gastos consiste básicamente de tres partes principales:

- Ingresos
- Gastos
- Excedente o déficit (que es la diferencia entre ingresos y gastos).

Otro aspecto verdaderamente importante es el hecho de que éste estado financiero se prepara sobre bases de efectivo, lo que significa que solo deben de aparecer en él transacciones que representen entradas o salidas reales de efectivo. Cabe aclarar que el término efectivo es utilizado no solo para billetes o monedas sino también para los cheques girados contra una cuenta de ahorro o cheques.

Ingreso: Es el monto de entradas de efectivo.

El ingreso incluye ganancias por salario, sueldo de un negocio propio, bonos, comisiones, intereses y dividendos recibidos por inversiones o por la venta de activos (como acciones, bonos o el automóvil).

Otros ingresos pueden ser las pensiones, rentas recibidas por rentar activos, pensiones legales (divorcio), pagos del seguro social, devoluciones de impuestos, y cualquier otra entrada miscelánea.

Hay que tener en consideración que todos estos ingresos deben ser tomados como ingresos brutos, es decir el ingreso que recibes antes de impuestos. No se debe de utilizar el ingreso neto ya que en el estado de ingresos y gastos se duplicaría la deducción de impuestos ya que estos (los impuestos) son una partida del rubro de deducciones.

Algunas fuentes típicas de ingreso son:

- Sueldos y salarios
- Ingreso por ser auto empleado
- Bonos y comisiones
- Pensiones

- Ingresos por inversiones:
 - Intereses recibidos
 - Dividendos recibidos
 - Venta de acciones
 - Ingreso recibido por renta de activos
- Pensiones del seguro social
- Otros ingresos:
 - Procedentes de ventas de activos fijos
 - Devoluciones de impuestos
 - Misceláneos (regalos, regalías, etc.)

Gastos: El monto de salidas de efectivo

Estos representan el dinero usado para desembolsos. Debido a la gran diferencia de tipos de gastos, tal vez sea más fácil de identificarlos de acuerdo al beneficios que estos proveen, como por ejemplo: (1) Gastos de vivienda (renta, comida, médicos, reparaciones, etc.), (2) Compras de activos (como autos, muebles, aparatos eléctricos, ropa, etc.) (3) Pago de impuestos y (4) Pagos de deudas (hipotecas, pagos de tarjetas de crédito, préstamos personales, etc.).

Una recomendación es agrupar los gastos en clasificaciones que sean acordes a nuestro estilo de vida, por ejemplo podemos tomar como base el siguiente:

Alojamiento (16%)

Pago de hipoteca.
Renta
Reparaciones y ampliaciones.

Servicios (7%)

Gas
Luz
Agua
Teléfono
Televisión por cable.

Comida (13%)

Comestibles
Comidas fuera de casa

Transportación (16%)

Gasolina.
Gastos de licencia
Reparaciones
Pagos de préstamos
Transporte público.

Cuidado de salud (5%)

Cuentas de doctores.
Cuentas de dentistas.
Cuentas de hospitales

Ropa y accesorios (5%)

Impuestos (12%)

ISPT
Rentas

Muebles y otros activos (3%)

Compras
Instalación
Mantenimiento y reparaciones

Cuidado personal (1%)

Lavado y planchado de ropa
Cosméticos
Cortes de cabello

Entretenimiento y vacaciones (5%)

Cuotas mensuales
Bebidas alcohólicas
Hobbies
Cigarros y tabaco
Equipo de deporte
Cd's de música y películas
Vacaciones y viajes.

Otros (8%)

Papelería
Asignaciones personales
Libros y revistas
Honorarios legales
Gastos de intereses.

Seguro personal y pensiones (9%)

Seguro de vida

Seguro por invalidez

Regalos

Mascotas

Cuidado de los niños

Misceláneos

Algunos de estos gastos son fijos y pueden ser más fáciles de considerar, por ejemplo la renta mensual de la casa o bien pago de préstamos en base a pagos fijos, pago de televisión por cable, ahorro mensual fijo, etc. Otros (como la comida, la ropa, los servicios, entretenimiento, gastos médicos, etc.) son variables ya que sus montos constantemente están cambiando.

El mismo criterio que el de los ingresos, de que solo se consideran las partidas que realmente son una entrada de dinero, aquí pasa lo mismo con los gastos, solo deben de considerarse los gastos que realmente son una salida de dinero.

Por ejemplo si se adquiere un activo por medio de un préstamo, lo único que va a considerar como gasto es el neto de la transacción, es decir el valor del activo menos el valor del préstamo. En efecto la parte financiada no será vista como un gasto sino hasta el momento en que el pago es realmente hecho.

Estas compras a crédito son incluidas como pasivos en el balance general. Los pagos hechos contra estos pasivos son mostrados en el estado de ingresos y gastos en el período en que se hace el gasto: en otras palabras y con la finalidad de aclararlo: los gastos de efectivo incluyen pagos reales hechos contra préstamos, no el valor del préstamo en sí.

Por ejemplo si adquieres un auto nuevo por \$15,000 en Septiembre y das un anticipo de \$3,000 y financias los restantes \$12,000 a cuatro años con una tasa de 10.5%. Tu estado de ingresos y gastos del 30 de Septiembre deberá de incluir la salida de \$3,000 que realizaste y cada mes subsiguiente deberás de incluir un pago a préstamo de \$307. Tu balance general al 30 de Septiembre deberá de mostrar el activo por \$15,000 y el préstamo en pasivos de largo plazo de \$12,000.

Valor del auto	15,000
Anticipo	3,000
Financiado	12,000
Tasa mensual (i)	0.00875
Plazo (n)	48
Pago anual	\$307.24

Finalmente cuando se prepare la lista de gastos, recuerde el incluir el monto de ingresos e impuestos de ISR y de IMSS retenidos de la nómina así como cualquier otra deducción como pensiones, seguro de vida, etc. Éstas deducciones (del ingreso bruto) representan gastos personales aún y que estos no se considere como una salida primaria de efectivo. Seguramente va a entrar en pánico una vez que visualice por separado el impuesto que pagó por su trabajo, este puede representar hasta un 40% del sueldo, dependiendo del ingreso que perciba. Pero es mejor estar conciente de este gasto a no darte cuenta de ello, de hecho esa es la idea principal de la planeación de las finanzas personales: estar consiente de cómo se comportan nuestros ingresos y gastos para tomar las medidas correctivas para cumplir nuestras metas.

Exceso de efectivo (o déficit)

El tercer componente importante en el estado de ingresos y gastos es el que captura el resultado neto del período de la actividad financiera. El exceso (o déficit) de efectivo se obtiene de restar el total de gastos del total de ingresos y nos brinda de forma rápida un indicador de cómo se comportaron tus finanzas en el período revisado. Esta cantidad puede ser cero, positiva o negativa. Si es cero significa que los ingresos fueron exactamente iguales que los gastos. Una cantidad positiva significa que tus gastos fueron menores que los ingresos y por lo tanto tienes un exceso de efectivo. Una cantidad negativa significa que los gastos son mayores que los ingresos y por lo tanto tienes un déficit de efectivo.

Un excedente de efectivo puede ser utilizado para ahorrar, invertir, adquirir activos o bien reducir deuda. Incrementos en tu ahorro o inversiones va a resultar en un incremento futuro de tu ingreso, mientras que una reducción de deuda va a generar un efecto favorable en el flujo de efectivo ya que va a reducir la cantidad a pagar en el futuro. En contraste, cuando ocurre un déficit de efectivo viene una secuencia en cadena respecto al efectivo ya que puedes tomar dos acciones: reducir tus ahorros para hacer frente al déficit, reducir la cantidad a ahorrar o invertir, vender activos, o pedir prestado: cualquier acción que decidas va a generar efectos no deseados en tu situación financiera futura.

Un punto final muy importante: El excedente de efectivo (o déficit) no significa que simplemente los fondos están disponibles para ser usados. Porque el estado de ingresos y gastos refleja transacciones que ya sucedieron, la disposición de excedentes (o déficit) de efectivo se ve reflejada en los activos, pasivos y el patrimonio o capital contable en el Balance General. Por ejemplo si el excedente fue utilizado para hacer más inversiones, esto se va a ver reflejado en un incremento en inversiones en el balance general, si el excedente fue utilizado para pagar deuda, se va a ver reflejado en el balance general como una disminución de pasivos. Y claro si el excedente fue utilizado para incrementar las cuentas de efectivo del balance, los fondos sobrantes van a estar disponibles para uso.

Efectos en el Balance General debido a un excedente o déficit de efectivo

El efecto de un exceso de efectivo en el estado de ingresos y gastos se ve reflejado en el balance general como un incremento en nuestro patrimonio o capital contable. Este incremento resulta debido a que se aumenta una cuenta de activos sin el correspondiente incremento en una cuenta de pasivos. Nótese que puede ser en cualquier cuenta de activo, es decir desde efectivo, inversiones hasta una compra de un auto nuevo. Debido a la ecuación del balance general (que vimos en el punto 2.1) un incremento en activos sin un aumento en pasivos va a generar un incremento en capital o en nuestro patrimonio. Al igual pasa si el dinero hubiera sido utilizado para reducir deuda, el resultado sería un incremento en nuestro patrimonio o capital contable.

Preparando el estado de ingresos y gastos.

El estado de ingresos y gastos está fechado para referirse al período cubierto. Los primeros datos que se anotan son todos los ingresos y el total de ingresos. En seguida los gastos son listados y totalizados, es conveniente establecer categorías de gastos con la finalidad de que éste sea más fácil leerse y también para que nos brinde información que sea comparable con los presupuestos. El último renglón representa el déficit o excedente de efectivo, éste es el resumen o resultado del flujo neto de efectivo del período citado.

El primer paso es determinar el ingreso, lo más probable es que se tenga muy presente este número por el esfuerzo de tu trabajo, deberás pensar si tienes alguna otra entrada adicional como por ejemplo una renta, honorarios por consultas, devoluciones de impuestos, etc.

En seguida se establece cuidadosamente una lista de categorías de gastos clasificándolos en fijos y variables. Los gastos fijos son más fáciles de identificar, por ejemplo la renta de la casa, pago de televisión por cable, colegiaturas de los niños, en algunos casos el pago de la hipoteca (aquí debes de revisar si tu pago de hipoteca es fijo o bien si varía de acuerdo a las tasas de interés). Los gastos variables son aquellos que tienes algo de control sobre ellos por ejemplo el pago de energía eléctrica: aquí tú puedes controlarlos cuidando el uso de la misma en tu hogar, lo mismo con el recibo telefónico, el consumo de agua, entretenimiento, etc. Aunque no resulte muy placentero se tienen que revisar y reducir el número de salidas a cenar, el número de vacaciones al año, salidas al cine, etc. Es importante que intentes pagar todos tus gastos con tarjeta de crédito o con cheques de tal forma que puedas darles seguimiento a las salidas de efectivo, ya que te va a brindar más control el hacerlo así, claro está que debes ser cauteloso y responsable al momento de utilizar tu tarjeta de crédito.

Una categoría de gastos sería muy difícil de manejar y controlar si todos los gastos de esta clasificación los hicieras con efectivo. Esta categoría por lo general incluye comidas, cine, estacionamiento, etc. La mayoría de la gente no tiene la costumbre o la disciplina de anotar sus gastos. Una sugerencia es darle una vista a tu cartera al inicio de la semana y revisar cuanto dinero tienes, al final de la semana vas a revisarla otra vez y ver cuando dinero falta, vas a hacer una lista escrita de los gastos mayores digamos a 50 pesos (esta cantidad tú la puedes definir de acuerdo a tus ingresos y costumbre de gastos). Si no puedes recordarlos tienes que reducir el período de tiempo hasta que logres recordarlos.

Lo primero es indicar que se trata del estado de ingresos y gastos por el período específico, después el nombre de la familia o persona para quien se está elaborando. Aquí podemos ver que el ingreso del esposo es el principal ingreso de la familia, siendo éste de \$55,000 seguimos agregando los demás ingresos que tiene la familia y llegamos a un gran total de ingresos por el año 2004 de \$73,040.

La clasificación de los gastos utilizados por la familia ejemplar es muy clara ya que maneja los gastos típicos de una familia como son: pago de servicios de luz, agua teléfono, pago de renta o pago de hipoteca, pago de préstamos de carro, mantenimiento, etc. Lo importante es agrupar los gastos en categorías que sean importantes para nosotros, por ejemplo si la casa es nuestra (ya está pagada), obviamente no vamos a incluir pago de hipoteca, pero si debemos de incluir en el rubro de impuestos el pago del impuesto predial³¹. El total de gastos de la familia ejemplar fue de \$61,704 lo que da como resultado un excedente de efectivo de 11,336. Éste excedente puede ser utilizado para aumentar las inversiones, comprar acciones, cambiar de auto o bien pagar deudas. El uso que se le dé a este excedente debe ser de acuerdo a la estrategia para cumplir con las metas financieras de la familia.

Con este excedente de ingresos, la familia modelo incremento su patrimonio en \$11,336.

³¹ Impuesto municipal que se paga en México por el uso o posesión de bienes inmuebles.

Cuadro 2.2 Estado de ingresos y gastos ³²

Estado de ingresos y gastos

Nombre: Familia ejemplar

Del período comprendido del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004.

Ingresos

Sueldos y salarios	Nombre: Esposo	55,000
	Nombre: Esposa	15,450

Ingresos por negocio propio		
Bonos y comisiones	Comisiones de la esposa	2,275
Pensiones		
Ingresos por inversiones	Interés recibido	195
	Dividendos recibidos	120
	Rentas recibidas	
	Otros	

Total de ingresos		73,040
--------------------------	--	---------------

Hogar	Renta o hipoteca (Incluir impuestos si aplica)	16,864
	Reparaciones, mejoras, mantenimiento.	1,050
Servicios	Luz	1,750
	Gas	480
	Teléfono	240
	TV por cable	2,425
Comida	Comestibles	3,400
	Cenas fuera	250
Autos	Préstamo del auto	2,520
	Mantenimiento, reparaciones, llantas.	2,015
	Gasolina	1,200
Gastos médicos	Salud, medicina general, consultas, seguro, etc.	305
	Doctor, dentista, medicinas, hospitales.	1,700
Ropa	Ropa, zapatos y accesorios.	425
Seguros	Seguro de casa	260
	Seguro de vida	695
	Seguro de autos	600
Impuestos	ISR de sueldos y salarios	15,430
	Predial	1,000
Electrodomésticos, muebles y otras compras mayores.	Préstamos	800
	Compras y reparaciones.	450
Cuidado personal	Lavandería, cosméticos y cuidado del cabello.	700
Recreación y entretenimiento	Vacaciones	2,000
	Otros	2,845
Otros gastos	Regalos	800
	Préstamos para educación	600
	Préstamos de papás	900

Total de Gastos		61,704
------------------------	--	---------------

Excedente de efectivo o Déficit		11,336
--	--	---------------

³² Estado de resultados tomado como ejemplo del libro de Planeación de Finanzas Personales de Lawrence Gitman de la página 72.

2.3 Técnicas útiles: establecer registros y aplicar métricas

Los estados financieros personales pueden ser utilizados para medir o valorar el progreso hacia las metas financieras de largo plazo. ¿Cómo utilizarías tus estados financieros personales para lograrlo? En éste punto vamos a analizar algunas herramientas importantes para lograr nuestro objetivo: cumplir con nuestras metas a largo plazo.

Tus estados financieros – el balance general y el estado de ingresos y gastos te pueden brindar información valiosa para examinar tu posición financiera, monitorear tus actividades financieras y manejar el progreso hacia el cumplimiento de tus metas financieras. Un entendimiento claro de tu actual situación financiera ayudará a mejorar los planes y actividades financieras encaminadas a cumplir con las metas financieras. No se puede mejorar lo que no se mide o más claro aún: no se puede mejorar lo que no se conoce; ¿Como vas a mejorar tu situación financiera actual si no la conoces? O bien ¿Como vas a mejorar tus hábitos de compra si no sabes como son? Los estados financieros, te van ayudar a darte cuenta de tus hábitos financieros, tu propensión al gasto, la frecuencia de tus gastos, etc.

Mantener registros, clave del éxito

Como recomienda Lawrence Gitman en su libro “Planeación de las Finanzas Personales”: debes de elaborar los estados financieros al menos una vez al año, mucha gente los elabora cada tres ó seis meses. Es importante llevar un adecuado registro de tus actividades financieras, para esto Gitman recomienda utilizar un libro mayor (parecido al de las empresas) en donde puedas registrar la actividad financiera y puedas también actualizar la información con facilidad. Un aspecto importante al momento de realizar tus registros es hacerlos en forma integral, por ejemplo si compras una televisión por \$2,000, tienes que registrar en el balance general en el rubro de activos personales estos 2,000 pesos pero además tienes que registrar en el estado de ingresos y gastos, la salida de efectivo por \$2,000 con los que compraste el televisor.

Organiza tus registros

Un buen sistema de mantener registros te ayuda a manejar y controlar efectivamente tu actividad financiera. El mantener información actualizada en los registros es básico para preparar información exacta y confiable así como presupuestos más certeros. Al mantener actualizada la información asegura pagar menos impuestos³³ ya que vas a tener todos tus gastos muy bien organizados e identificados de tal forma que cuando presentes tu declaración anual tengas todo en orden y no olvides deducir ningún gasto de los autorizados por la ley.

El sistema no debe ser complicado ni muy elaborado para que funcione, basta con tener un libro mayor bien clasificado y actualizado, de ser posible tener una caja de depósito en un banco para que ahí puedas tener un archivo clasificado de todas tus cuentas bancarias, números de tarjetas de crédito, seguro de casa, seguro de vida, papeles importantes tales como las escrituras de la casa, certificados de nacimiento, acta de matrimonio, cartilla de servicio militar, en si todos los documentos importantes que

³³ Nos referimos de pagar menos impuesto ya que en la base de datos van a estar todos los gastos efectuados durante al año y es más fácil controlarlo de esta forma, que al final del año andar buscando los comprobantes de gastos.

sabes que te van a servir cuando requieras hacer una reclamación al seguro o cuando necesites hacer trámites ante notario público, etc.

Tipos de registros a mantener

Aquí presentamos algunos tipos de registros que es conveniente que se tengan bien identificados así como el tiempo recomendado para mantenerlos.

Estados de cuenta bancarios y de tarjetas de crédito. Se recomienda mantener una lista de todas las tarjetas de crédito haciendo referencia del banco que la expidió para que en caso de extravío o robo tengas esta información a la mano. Gitman, en su libro *Planeación de las Finanzas Personales* recomienda que los estados de cuenta bancarios y de tarjetas de crédito, los mantengas hasta por un año al menos que los requieras más tiempo por efectos de impuestos.

Casa. Los gastos hechos para la casa así como las mejoras realizadas que te pueden incrementar el valor de la propiedad es conveniente que los mantengas hasta seis años después de que vendas la propiedad.

Seguros. Se recomienda mantener un registro que liste todos tus seguros de vida, casa, salud, estudios, etc. haciendo referencia a tu empresa aseguradora, así como tu asesor o contacto de la empresa. Es importante que mantengas únicamente la última póliza vigente y que se eliminen las anteriores al menos que tengas una reclamación en trámite con la póliza anterior.

Impuestos. Entre mejor tengas tu archivo y control de gastos deducibles, más rápido obtendrás tus devoluciones de impuesto. Es recomendable³⁴ llevar un archivo separado de todos los gastos que realices y que sean deducibles, este archivo deberá ser actualizado en forma mensual, de tal manera que al llegar el fin de año tu tengas ya toda la información lista para vaciarse a las formas fiscales. La recomendación es que mantengas los documentos hasta el tiempo que te obligue la ley a mantenerlos, en México la obligación por ley es de cinco años.

Inversiones y retiros de cuentas. Mantén un expediente separado para cada tipo de cuenta e inversión, de tal forma que no mezcles información de una inversión con otra, en el caso de compra y venta de acciones es recomendable³⁵ que mantengas al menos por tres años la confirmación de compra o venta de acciones, con la finalidad de tenerlas para futuras consultas o aclaraciones.

Testamento. El testamento no debe de ir en la casa de seguridad ya que al morir no estará disponible para tus herederos. Lo mejor es tener una copia en casa y darle una copia a tu abogado, informando a tus herederos de que tienes un testamento para cuando tú faltes. Es importante no mantener testamentos anteriores ya que solo generará dudas y disputas llegado el momento.

Otros registros. Es importante para casos de emergencia el tener fotos y huellas digitales de los hijos así como de sus registros médicos.

³⁴ Girman libro de *Planeación de Finanzas Personales* en la página 83.

³⁵ Girman libro de *Planeación de Finanzas Personales* en la página 83.

Análisis de razones financieras

Al igual que en las empresas, podemos utilizar ciertas razones financieras aplicables a tus estados financieros para ver como estamos ante las recomendaciones de los expertos y que podamos tomar acciones correctivas a tiempo.

Cada vez que se elaboran los estados financieros, se recomienda aplicarle las razones financieras, para ver que tan cerca o lejos estás de alcanzar nuestras metas financieras. Por ejemplo con el “Estado de ingresos y gastos” tú vas a compararte contra el presupuesto para ver si tu nivel de gastos es correcto y en caso contrario tomar las acciones correctivas inmediatas para poder cumplir con tus metas.

Uno puede aplicar estas razones financieras eventualmente³⁶ para evaluar tus mejoras en el tiempo. Más aun si tú pides un préstamo, el banco o el prestador te van a analizar estas razones para juzgar tu capacidad para afrontar el préstamo.

Estas razones financieras son:

1. Razón de solvencia.
2. Razón de liquidez.
3. Razón de ahorros
4. Razón de deuda.

Las primeras dos están enfocadas en el balance general mientras que las dos últimas están enfocadas en el estado de ingresos y gastos.

Razones del balance general

Cuando evalúas tu balance general, debes enfocarte en tu patrimonio en un punto dado del tiempo. Una es técnicamente insolvente cuando sus pasivos son mayores que sus activos, esto es cuando se tiene un patrimonio negativo. La razón de solvencia muestra en porcentajes el grado de exposición a la insolvencia, o como es tu “reserva” para protegerte de la insolvencia. Esta se calcula de la siguiente manera:

Razón de solvencia = Total de patrimonio/ Total de activos.

En nuestro ejemplo este sería:

$$\text{Razón de solvencia} = \$39,920/\$145,675 = .27 \text{ o } 27\%$$

Lo cual significa que la familia del ejemplo podría soportar únicamente 27% de disminución en el valor de mercado de sus activos antes de que pudieran ser insolventes.

Es decir que si sus activos bajan 27% o sea \$39,920 la razón nos daría un valor de 0 lo que significa que la familia ya no es solvente. Un valor por debajo de 30% significa que la familia debe mejorar en este rubro.

³⁶ Lawrence Gitman en su libro Planeación de las Finanzas personales en la página 83 recomienda hacerlo cada vez que se elaboran los estados financieros, aunque la decisión final va a depender de cada persona, existen personas que se sienten tranquilas aplicándolo semestralmente, otros mensualmente y así dependiendo de la inquietud de cada uno.

Aunque la razón de solvencia indica lo que puede soportar la familia o la persona para enfrentar problemas financieros. Ésta no indica la habilidad para pagar deudas actuales. Este asunto está relacionado con la razón de liquidez.

La razón de liquidez indica que tanto tiempo se puede seguir pagando las deudas con los activos circulantes o líquidos en una situación de pérdida de ingreso. Ésta se calcula dividiendo los activos circulantes entre el total de deudas a corto plazo:

Razón líquida = Activos circulantes / Total de pasivos a corto plazo.

Siguiendo con nuestro ejemplo del cuadro 2.1 de la página 31, el valor de los activos circulantes es de: \$2,225. El total de sus deudas a corto plazo según el balance general es de \$905. Pero aquí no debemos de perder de vista el estado de ingresos y gastos en donde nos indican que la familia ejemplar tiene deudas a corto plazo que son:

Renta de la casa	16,864
Préstamos del carro	2,520
Préstamos para muebles	800
Préstamos para educación	600
Préstamos de papás	900
Total	21,684

Aunque la hipoteca y el préstamo para auto son préstamos a corto plazo, aquí estamos incluyendo la proporción que deben de pagar en el año en curso. Por lo que para el cálculo de la razón de liquidez se le debe de agregar este valor de \$21,684 al presentado en el balance general que es de \$905. Lo que nos da un valor de Deuda corriente de \$22,589.

Con esta información podemos decir que la razón de liquidez de la familia ejemplar es de:

$$\text{Razón de liquidez} = 2,225 / 22,589 = 0.10 \text{ o } 10\%$$

Éste índice indica que puede cubrir solamente un 10% de sus deudas actuales a corto plazo con sus activos circulantes actuales. En otras palabras ellos solo tienen un poco de un mes de cobertura (un mes es 1/12 o 8.3%). Aunque no hay una regla que indique cual es el valor que debe tener ésta razón, la norma razonable es un valor de al menos 6 meses o de 50%.

Razones del estado de ingresos y gastos.

Al evaluar el estado de ingresos y gastos, debemos de enfocarnos en la última línea, la que indica el excedente o déficit de efectivo resultante de la actividad financiera de un período.

Ésta se calcula de la siguiente forma:

Razón de ahorros = Excedente de efectivo / Ingreso después de impuesto.

Siguiendo con nuestro ejemplo de la página 37, los datos serían:

$$\text{Razón de ahorro} = \$11,336 / (\$73,040 - \$15,430) = .197 \text{ ó } 19.7\%$$

Este resultado indica que la familia ahorra el 19.7% de sus ingresos, lo cual es un alto porcentaje³⁷, éste porcentaje puede estar alto para alcanzar una meta específica como comprar una casa o un terreno.

El mantener un adecuado nivel de ahorro es importante para nuestra planeación de finanzas personales, como lo es también la habilidad para pagar deudas oportunamente. La razón de deuda da la seguridad de que puedes cubrir tus deudas cómodamente. Ésta se calcula de la siguiente manera:

Razón de deuda = Total de pagos mensuales por préstamos / Ingreso bruto mensual

Ingreso bruto mensual = Ingreso antes de impuestos.

Ésta razón excluye pasivos circulantes y solo considera los préstamos de hipoteca, préstamos para auto, préstamos personales, etc. Siguiendo con nuestro ejemplo de las páginas 32 y 37, en bases anuales el total de obligaciones es de \$21,684, que se integra como sigue:

Renta de la casa	16,864
Préstamos del carro	2,520
Préstamos para muebles	800
Préstamos para educación	600
Préstamos de papás	900
Total	\$21,684

Convirtiendo este importe a bases mensuales sería \$1,807 (que se obtiene de \$21,684/12). Tomando el ingreso de nuestro ejemplo (página 37) y pasándolo a bases mensuales, nos arroja \$6,087 (que se obtiene de \$73,040 / 12).

Volviendo a la fórmula:

Razón de pago de deuda = $1,807 / 6,087 = 0.30$ o 30%.

Los pagos de préstamos representan 30% de su ingreso bruto, lo que se puede traducir en que pueden tener dificultades para afrontar sus pagos del mes. Al igual que las razones anteriores, no existe un valor ideal de esta razón, esto depende de la situación financiera de cada familia y de sus metas. Pero se puede decir que mantenerlo debajo de 30% es bien visto como un nivel manejable de deuda.³⁸

³⁷ En una encuesta realizada por un servidor a un grupo de 50 profesionistas, arrojó un promedio de ahorro mensual del 14.06% y la edad promedio de la muestra fue de 31.5 años. Lo interesante del resultado es que el porcentaje de ahorro va desde 0% hasta 40%.

³⁸ Lawrence Gitman, en su libro de Planeación de Finanzas Personales en la página 85, recomienda tener ésta razón por debajo del 35% ya que los analistas financieros lo consideran como un nivel manejable de deuda y entre más bajo sea la razón de pago de deuda, más fácil será hacer frente al pago mensual.

3.1 Aspectos a considerar al momento de pedir prestado

Definitivamente un aspecto muy importante al momento de adquirir una deuda o compromiso son los siguientes factores básicos:

- Tasa de interés.
- Plazo.
- Pago mensual.

La tasa de interés se puede definir como el cargo que nos hace el dueño del dinero por permitirnos usarlo, visto del lado del que presta el dinero, es el premio que va a recibir por asumir el riesgo de prestarnos parte de su patrimonio.

El plazo, es el período en el cual va a estar “viva” la deuda y mediante el cual estamos obligados como deudores a pagar puntualmente el capital más los intereses del período.

Éste plazo varía dependiendo del tipo de préstamos, por decir para un auto lo normal es pagarlo entre 1, 3 o 5 años, para una casa lo normal es pagarlo en 15 años y así dependiendo del tipo de bien que estamos adquiriendo.

Además de esto se deben de considerar aspectos como la penalización en caso de que paguemos antes de tiempo, el hecho de que tengamos que hacer pagos semestrales o anualidades.

También debemos ser sinceros con nosotros mismos y ver la capacidad de endeudamiento que tenemos con nuestros ingresos actuales ya que en ocasiones recurrimos a presentar ingresos de la familia como nuestros para que nos otorguen el préstamo y después tenemos que pagar muy caro ese error.

Puede darse el caso de que tengamos la necesidad o el objetivo de adquirir un bien cuyo valor es tan alto que debemos recurrir a diversas fuentes de financiamiento para hacernos de él. Ya sea una computadora, un auto o una casa, muchas veces no contamos con los recursos necesarios para pagarlos de contado, y por lo tanto consideramos al crédito como una firme opción.

A escala mundial, es evidente el hecho de que cada día se otorgan más y más créditos, haciendo que el nivel de endeudamiento de la gente caiga en lo irracional. Con ayuda de la publicidad y de la sed de consumismo, muchas personas caen en la trampa de los vendedores, y se endeudan a tal grado que causan un enorme desequilibrio en su Balance personal.

En México, a causa de las recurrentes crisis³⁹ que han mermado el ingreso y el nivel de vida de la gente, de las altas tasas de interés y de la escasa cultura de crédito que ha hecho que las personas y las empresas hayan adquirido préstamos más allá de sus posibilidades, las deudas se han hecho imposibles de pagar, por lo que muchas familias han tenido que resignarse a perder los bienes que con tanto sacrificio adquirieron y algunas empresas han tenido que declararse en quiebra y/o en suspensión de pagos.

³⁹ La más reciente en Diciembre de 1994, cuando el peso mexicano sufrió una fuerte devaluación y llevo a las empresas con deudas en dólares a la quiebra o a grandes pérdidas financieras.

Tomar un crédito es equivalente a pedir dinero prestado para destinarlo a la adquisición de un bien o un servicio, pagando un interés al acreedor por el uso de ese dinero. En este sentido, una deuda se puede considerar como un ahorro negativo.

Recordemos que en nuestro balance personal (página 31), el tamaño de nuestro patrimonio es igual al monto de nuestros activos (dinero en efectivo, ahorros, inversiones, el valor de los bienes muebles e inmuebles que poseemos, etc.) menos el valor de nuestros pasivos (créditos, préstamos y cuentas por pagar). Por lo tanto, mientras mayores sean nuestras deudas y más alto sea el costo de las mismas, menor será nuestro patrimonio. Esto se hace más evidente si los bienes adquiridos con el crédito son bienes que se deprecian (como las computadoras y los automóviles) ya que éstos van perdiendo su valor con el tiempo y con el uso, mientras que el monto adeudado va creciendo con los intereses generados.

Por lo anterior, es muy importante que tratemos de cambiar nuestro mal hábito de adquirir todo a crédito, por un hábito de ahorro y de planeación, de separar una parte de nuestros ingresos e invertirlos para adquirir los productos y servicios que requerimos, y de vivir dentro de nuestras posibilidades.

Es muy importante comprender que el crédito generalmente tiene un alto costo para nuestro patrimonio, por lo que debe ser utilizado de manera inteligente, en lugar de usarlo como forma de vida. Es importante cuidar que el nivel de endeudamiento que decidamos adquirir sea consistente con nuestra capacidad de pago, y con el monto de nuestros activos.

Finalmente, un adecuado uso del crédito nos permitirá tener la liquidez suficiente para enfrentar una emergencia, para la compra de bienes de trabajo o para aprovechar una atractiva oportunidad de inversión, por lo que debe considerarse como parte integral de nuestra planeación financiera para el logro de nuestros objetivos.

3.2 Tipos de crédito y tasa de interés

Si piensa adquirir un crédito, conozca las diferentes opciones que se ofrecen en el mercado

El crédito es un mecanismo que complementa nuestro ahorro, y que nos facilita la adquisición de diversos bienes de consumo duradero. Sin embargo, antes de solicitarlo debemos hacer un análisis de nuestros activos y nuestra capacidad de pago, a fin de asegurarnos que podremos hacer frente a los compromisos que adquiramos con nuestros acreedores sin afectar nuestro patrimonio.

Una vez que hemos realizado un análisis de nuestros activos y pasivos, y que hemos tomado la decisión de solicitar un crédito, debemos primero tratar de conocer y de evaluar las distintas opciones que están a nuestro alcance, a fin de elegir la que más nos convenga dado el plazo y el tipo de bien que deseamos adquirir, y de esta forma, pagar menos intereses.

Existen criterios diferentes para clasificar a los créditos, entre los cuales podemos mencionar los siguientes:

1. Por su plazo. Los créditos pueden utilizarse para satisfacer necesidades de corto, mediano y largo plazo:

- De Corto Plazo. Son los que se obtienen para satisfacer necesidades de financiamiento de corto plazo. Dentro de éstos suelen estar los créditos prendarios, en los cuales se deja un bien en depósito (se empeña) para garantizar el pago del préstamo.

- De Mediano y Largo Plazo. Son por lo general préstamos que se adquieren para un fin determinado, y en los cuales se entrega el monto total del préstamo en un momento dado. Ejemplos de estos créditos son los créditos para computadoras, para autos, créditos hipotecarios, préstamos personales o familiares, etc.

2. Por la garantía que los respalda. Existen préstamos que deben estar garantizados por un bien, y otros que se otorgan sin más garantía que la palabra del acreditado. Generalmente se exige que el valor del bien en garantía sea mayor al monto del crédito, y muchas veces, la tasa de interés que se pacte depende en buena medida de la garantía que se ofrezca:

- Quirografarios. Son los que se otorgan sin una garantía específica, aunque en algunas ocasiones se solicita un obligado solidario a fin de disminuir el riesgo de incumplimiento. Por tal motivo, suelen ser los más caros. Un ejemplo de éstos puede ser la Tarjeta de Crédito.

- Prendarios. Son préstamos que se obtienen dejando un bien en garantía (empeños). Generalmente el monto de estos créditos no es mayor al 50% del valor de la prenda.

- Préstamos con colateral. Su característica principal es que los bienes que respaldan al crédito son distintos a los que se adquieren con él.

- Créditos al consumo. Su característica principal es que el crédito queda respaldado por el bien que se adquiere con él. Por ejemplo, muchas veces en los créditos automotrices, el automóvil que se compra se toma como garantía del préstamo.

- Créditos hipotecarios. Son los que quedan garantizados con un bien inmueble.

3. Por el tipo de tasa de interés que cobran. Los préstamos tienen formas distintas de calcular los intereses que generan:

- Tasa nominal fija. La tasa pactada no se modifica durante la vigencia del contrato, como sucede en algunos créditos para automóviles o para computadoras. Generalmente se pactan también pagos fijos. La desventaja de estos contratos es que si las tasas de mercado bajan, los deudores no reciben ningún beneficio, aunque están protegidos ante un posible incremento en las mismas.

- Tasa variable. La tasa de interés varía mes con mes, y se calcula en base a una tasa de referencia como puede ser la de los Cetes o la TIIE⁴⁰. Estos contratos tienen la ventaja de que se pagarán menos intereses en la medida de que las tasas de mercado bajen; sin embargo, en caso de que suban, el efecto será en contra del deudor.

⁴⁰ CETES: Certificados de la Tesorería y TIIE: Tasa de interés interbancaria de equilibrio, estos dos indicadores son los que en México se consideran como base para una gran cantidad de transacciones financieras.

- Tasa real fija. Es una tasa fija, por arriba de la inflación, que se pacta en algunos contratos, como los créditos hipotecarios en UDI's.⁴¹
- Tasa "tope". Estos créditos son similares a los de tasa variable, con la particularidad de que si las tasas suben más allá de un cierto límite, el acreditado pagará como máximo la tasa tope pactada (puede aplicar durante parte o toda la vida del crédito).
- Sin intereses. Existen establecimientos que ofrecen créditos aparentemente sin intereses. Sin embargo, es importante mencionar que todo financiamiento tiene un costo, el cual está ya incluido en el precio de lista. Por ejemplo, en el caso de los automóviles, cuando se adquieren de contado se puede negociar un precio sensiblemente menor al precio de lista. En el caso de los que ofrecen las tiendas departamentales, si se utiliza cualquier otra forma de pago distinta a la de la promoción, nos ofrecen cupones por el 10% o hasta el 20% del valor de nuestra compra.

Para hacer más ilustrativo lo comentado le presentamos una tabla de amortización de un préstamo de \$50,000 a un plazo de 36 meses con una tasa de 30% y otras dos opciones de una tasa de 33.33% y de 36.67% y vamos a ver los resultados en los intereses pagados.

Tabla 3.1: El efecto de una pequeña diferencia en las tasas de interés de un crédito



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

⁴¹ UDI: unidades de inversión, creadas en México para hacerle frente a la inflación, es decir son unidades que su valor se calcula diariamente con la finalidad de que su valor siempre supere a la inflación y así garantizar a sus poseedores que sus no perderán valor adquisitivo por la inflación.

Ejercicio de un préstamo personal con cambio mínimo de tasa de interés.

Tabla de amortización: Pagos iguales

Monto 50,000.00

Tasa 0.3000

Períodos 36.00

Período	Saldo inicial	Interés	Capital	Pago	Saldo insoluto
1	50,000.00	1,250.00	\$872.58	\$2,122.58	49,127.42
2	49,127.42	1,228.19	\$894.39	\$2,122.58	48,233.03
3	48,233.03	1,205.83	\$916.75	\$2,122.58	47,316.27
4	47,316.27	1,182.91	\$939.67	\$2,122.58	46,376.60
5	46,376.60	1,159.42	\$963.16	\$2,122.58	45,413.44
6	45,413.44	1,135.34	\$987.24	\$2,122.58	44,426.20
7	44,426.20	1,110.65	\$1,011.92	\$2,122.58	43,414.27
8	43,414.27	1,085.36	\$1,037.22	\$2,122.58	42,377.05
9	42,377.05	1,059.43	\$1,063.15	\$2,122.58	41,313.90
10	41,313.90	1,032.85	\$1,089.73	\$2,122.58	40,224.17
11	40,224.17	1,005.60	\$1,116.97	\$2,122.58	39,107.19
12	39,107.19	977.68	\$1,144.90	\$2,122.58	37,962.29
13	37,962.29	949.06	\$1,173.52	\$2,122.58	36,788.77
14	36,788.77	919.72	\$1,202.86	\$2,122.58	35,585.91
15	35,585.91	889.65	\$1,232.93	\$2,122.58	34,352.98
16	34,352.98	858.82	\$1,263.75	\$2,122.58	33,089.23
17	33,089.23	827.23	\$1,295.35	\$2,122.58	31,793.88
18	31,793.88	794.85	\$1,327.73	\$2,122.58	30,466.15
19	30,466.15	761.65	\$1,360.93	\$2,122.58	29,105.22
20	29,105.22	727.63	\$1,394.95	\$2,122.58	27,710.27
21	27,710.27	692.76	\$1,429.82	\$2,122.58	26,280.45
22	26,280.45	657.01	\$1,465.57	\$2,122.58	24,814.88
23	24,814.88	620.37	\$1,502.21	\$2,122.58	23,312.68
24	23,312.68	582.82	\$1,539.76	\$2,122.58	21,772.91
25	21,772.91	544.32	\$1,578.26	\$2,122.58	20,194.66
26	20,194.66	504.87	\$1,617.71	\$2,122.58	18,576.95
27	18,576.95	464.42	\$1,658.16	\$2,122.58	16,918.79
28	16,918.79	422.97	\$1,699.61	\$2,122.58	15,219.18
29	15,219.18	380.48	\$1,742.10	\$2,122.58	13,477.08
30	13,477.08	336.93	\$1,785.65	\$2,122.58	11,691.43
31	11,691.43	292.29	\$1,830.29	\$2,122.58	9,861.14
32	9,861.14	246.53	\$1,876.05	\$2,122.58	7,985.09
33	7,985.09	199.63	\$1,922.95	\$2,122.58	6,062.14
34	6,062.14	151.55	\$1,971.03	\$2,122.58	4,091.11
35	4,091.11	102.28	\$2,020.30	\$2,122.58	2,070.81
36	2,070.81	51.77	\$2,070.81	\$2,122.58 -	0.00

Total 26,412.84 76,412.84

Resumen	Intereses pagados	Monto pagado
Total con una tasa de 30%	26,412.84	76,412.84
Total con una tasa de 33.33%	29,732.62	79,732.62
Total con una tasa de 36.67%	33,135.13	83,135.13

25%

Con un cambio de tasa de 30% a 36.67% pagamos un 25% mas de intereses.

Como podemos observar un cambio en la tasa de 30% a 36.67% nos trae como consecuencia un incremento en el pago de intereses de 25% por lo que es muy recomendable antes de iniciar con un compromiso de un préstamo, el hacer ejercicios sencillos que nos lleven a elegir la mejor opción.

3.3 Valor del dinero en el tiempo

Un aspecto que no podemos dejar pasar por alto es el valor del dinero en el tiempo, como sabemos vale más un peso hoy que un peso prometido a 5 años, este es un punto importante para ser tomado al momento de pedir prestado o al momento de invertir.

Vamos a ver algunos conceptos relacionados con el valor del dinero en el tiempo, tal como lo son los intereses y la tasa de interés.

La Tasa de Interés

La tasa de interés es el precio del dinero. Es decir, es el premio que te ofrecen por prestar o depositar tu dinero por un tiempo determinado (un mes, un año etc.), o es el costo que se tiene que pagar por un préstamo que haya sido solicitado.

La tasa de interés se representa en términos de una razón o número decimal expresado en porcentaje Ej. Una tasa de interés del diez por ciento se expresa como 10.0% o 0.01 por cada 100.

Consideremos que una tasa de interés se compone de tres puntos básicos:

La magnitud del premio o costo (tasa).

Una longitud en términos de días (plazo).

La incertidumbre de que se cumpla el compromiso que significa, cobrar este premio (depósito) o pagar el costo (préstamo) sobre el monto en cuestión (riesgo).

Como regla general, las tasa de interés que ofrecen las Instituciones Bancarias se expresan en términos de un año (12 meses o 360 días), es decir, suponiendo que la tasa de interés a pagar o cobrar durante un mes fuera del 1.25% (0.0125) se expresaría como una tasa anual de 15.0% (0.0125x12) [tasa mensual (30 días) por número de meses (12)].

¿Qué son los Intereses?

Los intereses son el costo o premio en términos monetarios (dinero), sobre un depósito o un préstamo.

Tomemos como ejemplo un depósito que hacemos en el banco donde por \$10,000.00 nos ofrecen un 6.0% de tasa de interés al mes. El primer día de enero hacemos el depósito y no realizamos ningún retiro, para el 31 del mismo mes recibimos nuestro estado de cuenta en donde observamos que se encuentran nuestros \$10,000.00 pesos más un monto adicional de \$50.00 al que se refieren como intereses. Este monto adicional se calcula de la siguiente forma

Depósito original: \$10,000.00

Tasa de interés: 6.0% ó 0.06

Numero de días (plazo): 30 días

Intereses en el mes = $10,000 \times (0.06 / 360 \times 30) = 50$

Intereses en el mes = depósito original \times (tasa de interés / 360 \times 30)

Interés Simple

En este caso los intereses se calculan únicamente sobre el monto inicial del depósito o préstamo no importando por cuantos periodos se haya mantenido la operación. Es decir supongamos que deposita \$1'000,000.00 pesos en un banco a una tasa de interés del 15%, donde los intereses son pagaderos mensualmente (30 días). Su tasa mensual sería 1.25% (0.15/12). Aplicando el interés simple sus intereses durante un año se verían como la siguiente tabla:

Fecha	Saldo pagadero de interés	Tasa de interés	Intereses	Saldo en su cuenta
	A	B	C = A * B	D = A + C
1-Ene	1,000,000.00			
31-Ene	1,000,000.00	1.25%	12,500.00	1,012,500.00
29-Feb	1,000,000.00	1.25%	12,500.00	1,025,000.00
31-Mar	1,000,000.00	1.25%	12,500.00	1,037,500.00
30-Abr	1,000,000.00	1.25%	12,500.00	1,050,000.00
31-May	1,000,000.00	1.25%	12,500.00	1,062,500.00
30-Jun	1,000,000.00	1.25%	12,500.00	1,075,000.00
31-Jul	1,000,000.00	1.25%	12,500.00	1,087,500.00
31-Ago	1,000,000.00	1.25%	12,500.00	1,100,000.00
30-Sep	1,000,000.00	1.25%	12,500.00	1,112,500.00
31-Oct	1,000,000.00	1.25%	12,500.00	1,125,000.00
30-Nov	1,000,000.00	1.25%	12,500.00	1,137,500.00
31-Dic	1,000,000.00	1.25%	12,500.00	1,150,000.00
	1,000,000.00		150,000.00	1,150,000.00
Total en su cuenta				1,150,000.00

Sin embargo en este caso el monto de sus intereses ganados que no retiró de su cuenta se mantiene ocioso, es decir solo se van acumulando, ¿qué sucedería si sus intereses de cada mes se incluyeran en el monto sobre los cuales se calculan sus intereses del siguiente periodo? Que la forma de calcular sus intereses se transforma en compuesta.

Interés Compuesto

En este caso cuando se deposita o se pide prestado un monto de dinero, se ganan o pagan intereses no solo sobre el monto inicial invertido (recibido), sino que además se aplica la tasa de interés del periodo sobre los pagos parciales de intereses acumulados a la fecha que se trate. Mostremos el ejemplo anterior utilizando el interés compuesto.

En el interés compuesto los intereses que se van generando se van incrementando al capital original en periodos establecidos y a su vez van a generar un nuevo interés adicional para el siguiente lapso. **El interés se capitaliza.**

Periodo de capitalización.- El interés puede ser convertido en Anual, semestral, trimestral y mensualmente.

Frecuencia de Conversión.- Número de veces que el interés se capitaliza durante un año (n). ¿Cuántos trimestres tiene 1 año? Por ejemplo un depósito que paga 5% capitalizable trimestralmente.

$$n = 12 \text{ meses} / 3 \text{ meses} = 4.$$

Tasa de Interés compuesto.- Se expresa comúnmente en forma anual indicando si es necesario su periodo de capitalización. Ejemplo 48% anual capitalizable mensualmente.

Resumiendo

- a) Interés compuesto es mayor que el interés simple.
- b) A mayor frecuencia de conversión mayor será el interés siendo igual la tasa anual nominal. Ejemplo un depósito que obtenga intereses mensualmente tendrá mayor rendimiento que uno que los obtenga trimestralmente.

El valor del Dinero en el Tiempo

Todos hemos escuchado la expresión "un pájaro en mano vale más que ciento volando". Lo que quiere decir es que siempre es preferible algo "cierto" a algo "probable". ¿Como pueden equilibrarse estas preferencias entre lo cierto y lo probable? Tiene que existir una compensación (un premio) por el riesgo implícito en lo probable.

En términos de dinero, si no existe una tasa de interés (premio), siempre preferirá un peso hoy seguro, a un peso probable mañana.

El entender cual es el valor del dinero en el tiempo nos lleva a conocer 2 conceptos básicos: El Valor Futuro y el Valor Presente.

Valor Futuro

El precio del dinero en el tiempo es la tasa de interés (Valor del Dinero en el Tiempo). Dependiendo de la tasa de interés, podríamos renunciar a la opción de tener un peso hoy a cambio de la promesa de recuperarlo dentro de un año más los intereses que se hubieran generado.

El cálculo del valor final de la inversión que incluye el peso de hoy más los intereses generados durante el periodo de inversión se le conoce como el valor futuro de nuestro peso.

Como ejemplo supongamos que estamos dispuestos a invertir nuestro peso a un año a una tasa de interés del 15.0% anual (es decir, nos paga cada año, no hay que calcular una tasa efectiva). El valor futuro (a un año) de nuestro peso sería:

$$\text{Valor futuro (a un año)} = \$1.00 + (\$1.00 \times (0.15)) = 1.15$$

Capital + intereses = (VF)

Vayamos más allá y supongamos que decidimos que nuestra operación anterior no sea de un año, sino de dos años. Retomando una tasa de 15% anual tendríamos (utilizando interés compuesto) que nuestro valor futuro (a dos años) sería:

$$\text{Valor futuro (a un año)} = \$1.00 + (\$1.00 \times (0.15)) = 1.15$$
$$\text{Valor futuro (a dos años)} = \$1.15 + (\$1.15 \times (0.15)) = 1.3225$$

En general la fórmula de interés compuesto se define como:

(Cuando la tasa es fija)

Capital x (1+ tasa de interés al plazo) ^ número de periodos

(Cuando la tasa es variable)

Capital $\times (1 + \text{tasa de interés}_1 \text{ al plazo}) \times (1 + \text{tasa de interés}_2 \text{ al plazo}) \times \dots$

Valor Presente

Todas las decisiones de inversión están asociadas al Valor del Dinero en el Tiempo e implican tomar tales decisiones "hoy" sobre opciones de posibles resultados en el futuro.

Así como conocimos cual es el valor futuro de una operación a partir de su valor hoy (Valor Futuro), ¿Qué pasa si conocemos el valor futuro de más de una opción y tenemos que elegir entre ellas? El primer paso es hacer las diferentes alternativas comparables.

Supongamos que le ofrecen dos diferentes inversiones hoy. La primera ofrece pagar al final de 2 años \$100,000.00 pesos y la segunda \$110,000.00 pesos pero al final de 3 años, y la tasa de interés por año es del 15.00%.

De primera impresión el valor futuro de la segunda opción es mayor que la de la primera. Sin embargo, en la primera recuperará primero su dinero que en la segunda. ¿Cuál es mejor?, ¿Cómo hacerlos comparables?, ¿Cómo saber si los 10,000 pesos de diferencia entre las dos opciones es una compensación justa por tener que esperar una año más?

La respuesta está en comparar los valores presentes de las dos alternativas de inversión. El concepto es parecido al del Valor Futuro (en ese caso convertíamos valores de hoy a valores futuros, multiplicando por la tasa de interés). En el caso del valor presente, convertimos valores futuros a valores de hoy, descontando (dividiendo) por la tasa de interés. Veamos el ejemplo:

Opción 1 (a 2 años)

Valor futuro: 100,000.00

Tasa de interés de referencia: 15% anual

Plazo: 2 años

Valor presente = $100,000 / (1 + 0.15)^2 = 75,614.36$

Opción 2 (a 3 años)

Valor futuro: 110,000.00

Tasa de interés de referencia: 15% anual

Plazo: 3 años

Valor presente = $110,000 / (1 + 0.15)^3 = 72,326.79$

Es decir, aún cuando en valor futuro la opción 2 resultaba mayor a la opción 1, utilizando el valor presente podemos comprobar que la opción 1 es más redituable pues el valor presente (valor hoy) es mayor al de la opción 2.

Generalizando la fórmula del Valor Presente sería:

(Cuando la tasa es fija)

Valor Presente = Valor futuro / $(1 + \text{tasa de interés al plazo})^{\text{número de períodos}}$

(Cuando la tasa es variable)

Valor Presente = Valor futuro / (1+ tasa de interés¹ al plazo) x (1+ tasa de interés² al plazo) x....

Valor Presente Neto

Supongamos que está dispuesto a invertir parte de su patrimonio en un proyecto a 3 años que le plantea un muy buen amigo. A cambio de su inversión, usted recibirá a cambio flujos de dinero (pagos periódicos) a través del tiempo durante la vida del proyecto. ¿Cómo saber que el total de esos flujos de efectivo representan más o menos del desembolso inicial requerido?

Valuemos el proyecto en términos de "hoy". Habría que calcular el Valor Presente de los flujos a futuro, descontándolos a la tasa de interés, y comparar la suma de estos al monto de la inversión inicial. Si el diferencial es positivo quiere decir que recibirá más de lo que está invirtiendo por el proyecto.

A esta diferencia entre sus flujos futuros de ingresos y la inversión inicial se le conoce como Valor Presente Neto (VPN).

En general:

VPN = Suma del valor presente de flujos futuros - Valor Inversión Inicial

Resultados del VPN:

Si el $VPN > 0$ (es positivo) entonces el proyecto es redituable.

Si el $VPN < 0$ (es negativo) entonces el proyecto no es redituable.

Si el $VPN = 0$ (es cero) entonces el proyecto le regresa únicamente su desembolso inicial.

Tasa Interna de Retorno

Como complemento al análisis del dinero en el tiempo una herramienta útil para todos es la Tasa Interna de Retorno mejor conocida por sus siglas TIR⁴².

Cumplamos con definirla de la siguiente forma: La tasa interna de retorno es la tasa de interés o de descuento que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con el valor presente de los flujos de egresos en una operación o proyecto.

Pero, ¿de qué le sirve a usted el calcular una TIR?

Supongamos que tiene una cuenta de inversión en una Institución bancaria y durante el mes realiza depósitos y retiros. Cuando recibe su estado de cuenta, ¿cómo saber cual fue el rendimiento de su inversión? Calculando la tasa interna de retorno.

Recordemos que cuando calculábamos el Valor Presente de una inversión conocíamos el Valor Futuro y la tasa de interés de referencia. Ahora vamos a conocer el valor de la inversión en dos puntos: Al inicio del mes y al final del mes, así como los retiros y depósitos que se realizaron. Por lo tanto, la "incógnita" o lo que desconocemos es la tasa de interés.

⁴² También se le conoce como Tasa interna de rendimiento.

El proceso para conocer la tasa de interés (o tasa interna de retorno) es un proceso de aproximación en donde lo que se busca es la tasa de descuento de los flujos futuros que hagan que el VPN sea igual a 0. Si en la primera aproximación el $VPN < 0$ (>0), entonces habría que volver a hacer el cálculo con una tasa de descuento mayor (menor).

Sin embargo, permítanos darle una fórmula que permite obtener un estimado de la TIR:

$$TIR\% = \left(\left[\frac{\text{Suma de Flujos de efectivo futuro}}{\text{Desembolso inicial (inversión)}} \right]^{\frac{1}{\text{número de períodos}}} - 1 \right) \%$$

Apliquemos un ejemplo:

1. Saldo inicial 10,000.00
2. Retiro de 2,500.00 el 5 del mes
3. Depósito de 5,000.00 14 del mes
4. Saldo final de 12,620.00

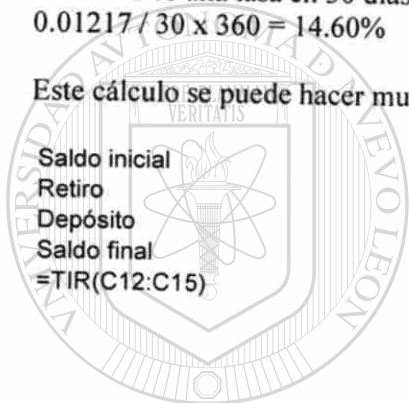
Por lo tanto:

$$\%TIR = \left\{ \left[\frac{(2,500 - 5,000 + 12,620)}{(10,000)} \right] \right\} - 1\% = 0.01217 = 1.217\%$$

Pero esta es una tasa en 30 días pongámosla en términos anuales

$$0.01217 / 30 \times 360 = 14.60\%$$

Este cálculo se puede hacer muy fácil con Excel con la función TIR:



Saldo inicial	(10,000.00)
Retiro	(2,500.00)
Depósito	5,000.00
Saldo final	12,620.00
=TIR(C12:C15)	14.64%

UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

00151107

4.1 Conceptos básicos de administración de riesgos personales

Un aspecto básico en la planeación de las finanzas personales es contar con una protección de nuestros bienes y de nuestra vida, ya que como lo comentamos en el punto 2.1, es nuestro patrimonio y nuestra base financiera. En el mercado existe una gama importante de seguros pero para efectos de nuestra investigación vamos a enfocarnos en cuatro: seguro de vida, seguro de automóvil, seguro de hogar y seguro de educación para los hijos.

Más que un gasto, contratar un seguro es una inversión para la tranquilidad propia y la de la familia.

Cuando usted va a contratar un seguro es probable que piense y sienta que es mucho dinero lo que le cuesta tenerlo, sin embargo, cuando analiza las ventajas que éste tiene, es cuando se da cuenta del verdadero valor del seguro y puede decir, que por menos dinero obtuvo más beneficios.

Y es que la pregunta que debe hacerse es: ¿cuánto quiero invertir en mi tranquilidad y en la de mi familia? Aquí hay que tener en cuenta que los gastos realizados para contratar un seguro, en un inicio podrán parecerle gravosos, pero también hay que recordar que éstos le van a ayudar a compensar un daño contra sus pertenencias o su propia integridad física.

Con los seguros hay que tener claro que es mejor invertir una cantidad de dinero determinada, que afrontar solo las consecuencias de un percance o situación que pueda dejarlo sin dinero o acabar con sus finanzas.

La prima protectora

La prima es un monto de dinero que se incrementa de acuerdo al grado de riesgo o exposición que se tenga frente a un percance. Sin embargo, este es mínimo al compararlo con la cantidad de dinero que la empresa aseguradora debe desembolsar debido al accidente.

Recomendaciones generales⁴³

A continuación queremos darle ciertas recomendaciones que usted debe tener en cuenta para protegerse de la manera más confiable, integral y económica.

Lo asegurado se debe cotejar con el valor de los bienes

Lo importante es tener mucho cuidado y realmente enterarse que el dinero con que se aseguró un bien o la integridad de la persona, cubra el valor del bien asegurado y que en la familia, tratándose de un seguro de vida, satisfaga las necesidades futuras de la misma.

Piense en la cobertura, es un punto muy importante, incluso es lo primero que debe fijarse, ya que aquí encontrará la descripción de los riesgos contra los cuales usted estará protegido.

⁴³ Citadas por Joan Lanzagorta en Internet: www.economista.com.mx, Finanzas personales, Patrimonio, La protección del Patrimonio, publicado el 1 de Agosto de 2003.

Tenga en cuenta las primas altas

Al calcular la cantidad de dinero que va a invertir en el seguro y encontrarse que en la mayoría de empresas aseguradoras con que usted cotiza el servicio, el costo de la prima es alto, lo que esto nos indica es que el seguro cubre un riesgo de alta probabilidad y que en un momento dado nos puede causar una crisis financiera, por lo tanto, es conveniente contratarlo.

Buscar que la cobertura y el dinero invertido, no sea ni limitado, ni excesivo

La cobertura y el dinero invertido son variables que cambian con el tiempo, por lo tanto, es importante que al contratar un seguro las adapte a las necesidades que en ese momento tenga. Por una parte hay que ver que si la suma es excesiva, ésta no vaya a desestabilizar su economía y dos, no invertir poco dinero ya que aquí la seguridad de la familia se podría ver en riesgo debido a la cobertura tan baja del seguro.

Antes de comprar, compare

Es pertinente que al adquirir un seguro investigue los precios de las primas, ver los tipos de seguros y que montos o sumas son las aseguradas. No está de más que investigue en qué compañía aseguradora va a contratar sus servicios y observar sus ventajas. Finalmente si tiene oportunidad de adquirir un seguro en grupo a través de la empresa en donde trabaja, no lo piense dos veces, ya que ésta es una buena opción, sobre todo porque la puede adquirir más económica.

Plazo para hacer modificaciones a la póliza

Si usted observa que el contenido de la póliza y sus posibles modificaciones no concuerdan con la oferta, usted como asegurado puede pedir una rectificación en los siguientes 30 días. Transcurrido este plazo, la aseguradora considerará que ha aceptado las estipulaciones de la póliza o sus modificaciones.

Ser cumplido con el pago

Para no perder los beneficios del seguro, es bueno que haga sus pagos a tiempo. Las aseguradoras suelen fijarse en el cumplimiento de sus clientes y es un factor importante para que la misma se rehúse a la indemnización.

Servicios adicionales

Si usted ya comparó los precios de varias aseguradoras y encuentra que son parecidos, elija el seguro que le ofrezca servicios extras que pueden ser importantes en el momento en que se presente el siniestro. Por ejemplo, hay empresas aseguradoras que prestan el servicio de taller o de grúa en el caso del seguro contra autos.

Finalmente recuerde, invertir en su seguridad e integridad es la mayor inversión que puede hacer.

4.2 Determinación del seguro ideal y revisión de políticas

Una vez que ya se analizaron los puntos anteriores y se está conciente de la importancia de tener protegidos los bienes y patrimonio, se debe de elegir que seguros adquirir, por que montos y con que compañías.

Los seguros básicos que comentaremos como parte de la revisión de la planeación de las finanzas personales son:

- Seguros de vida
- Seguro de auto.
- Seguro de hogar.
- Seguro de estudios de los hijos.
- Seguros para el retiro.

Estos seguros los vas a ir adquiriendo en tu vida dentro de tus posibilidades, pero es importante tenerlos en mente. Los que tienes que adquirir casi de inmediato son el de auto y el de hogar. Ya que estos dos son los que tienen más riesgo de ocurrir: un accidente automovilístico, un robo de automóvil, un incendio en tu hogar o un robo en el mismo. No con esto se resta importancia a los demás seguros, estos son igual de importantes, pero en el corto plazo el de auto y hogar tienen más prioridad.

Seguro de Vida

¿Para qué necesita un Seguro de Vida?

Un seguro de vida sirve para sustituir el ingreso económico que usted da a su familia. Este ingreso es el que permite a su familia tener la calidad de vida que goza en este momento en caso de que usted llegue a faltar. Los seguros de vida proporcionados en el mercado deben estar diseñados para adecuarse a sus particulares necesidades de protección.

Es por ello que antes de elegir un seguro de vida, revise cuáles son sus necesidades y posibilidades para que en conjunto pueda elegir la mejor opción que requiere. Es básico contar con un seguro de vida para que al momento de que ya no esté presente no deje a su familia desprotegidos. Aquí mencionamos algunos puntos a considerar:

Suma Asegurada.

Es la cantidad que la compañía de seguros pagará a los beneficiarios al ocurrir el fallecimiento del asegurado. Con la suma asegurada⁴⁴ sus dependientes económicos, podrán ajustarse a la nueva situación económica sin premuras ni decisiones bajo presión de adeudos.

El concepto de que sus dependientes económicos no necesiten de un nuevo ingreso a su muerte, es casi una utopía en la mayoría de los casos. Más bien el ideal es que sus dependientes económicos no tengan necesidad de rematar el patrimonio, a su fallecimiento y que durante un plazo de 5 a 10 años después de su muerte, sus hijos alcancen a obtener una buena formación académica sin preocuparse por las necesidades básicas.

⁴⁴ Los montos asegurados dependen de cada persona, su capacidad, sus anhelos, sus necesidades, etc. Pero las aseguradoras recomiendan que la suma asegurada sea suficiente para cubrir entre 5 y 10 años de su actual ingreso. Esto con la finalidad de que los hijos terminen sin problema sus estudios.

La suma asegurada puede ser en diferentes monedas; pesos, dólares, UDIS, etc. Si es en pesos, lo más recomendable es que crezca, que se ajuste anualmente a la inflación para que no pierda poder adquisitivo⁴⁵. Con esta base algunos asegurados prefieren una suma asegurada con base en dólares o UDIS.

Plazo

¿Durante cuánto tiempo desea que su suma asegurada por muerte esté vigente? El plazo de 20 años ha sido común como período en que un hijo pequeño, pasará a ser económicamente independiente.

Recuerde que usted puede tener varios seguros de vida, con una o varias compañías y todos se pagan a su fallecimiento.

Recuperación

Al final del plazo de su seguro de vida ¿quiere usted recuperar algo, todo e incluso más de lo que pagó?

Si no quiere recuperar nada, si lo único que quiere es dar protección a sus beneficiarios, entonces el seguro de vida TEMPORAL es el más recomendable.

Cabe mencionar que entre más alta sea la suma asegurada o el valor a recuperar al final, mayor será el pago mensual o anual que vamos a realizar.

Para efectos de la tesina no vamos a profundizar ya que la idea es darlos a conocer y que el lector sepa de su existencia.

Seguro de auto

Su vehículo es un activo muy importante en el patrimonio personal, por nuestra actividad, se convierte en un bien imprescindible. En todas las aseguradoras le ofrecen las opciones de coberturas que más se adaptan a sus necesidades.

El tener un seguro de auto es primordial, de hecho es por ley que debemos de tener al menos un seguro contra terceros, o sea, que tengamos un seguro para cubrir al menos los daños que causemos, es por ello que desde el momento en que adquieres un auto, se debe considerar el precio del seguro que paga y considerarlo como parte del costo.

Seguro de hogar

El seguro de hogar es otro aspecto importante a considerar en las finanzas personales ya que éste también protege tu patrimonio. Éste seguro por extraño que parezca, tiene un costo menor al de automóvil y es contratado con mucha facilidad, la mayoría de las aseguradoras solo piden el llenado de la solicitud y una lista de los bienes que tiene la casa así como tener fotografías de los mismo.

El seguro de hogar es la conjunción de varias coberturas dirigidas a proteger tu casa contra los principales riesgos que pudieran dañarla, incluyendo los contenidos que se encuentren en ella.

⁴⁵ Se recomienda revisar continuamente la tasa de interés generada por nuestra suma asegurada y compararla contra el Índice Nacional de precios al consumidor (INPC) para asegurarnos de que no se está perdiendo adquisitivo.

Éste cubre el inmueble y sus contenidos contra los riesgos más comunes, como son incendio, inundaciones, caídas de árboles o antenas, robo, etc. Adicionalmente cuenta con las coberturas de remoción de escombros, renta de habitación y bodega, y responsabilidad civil familiar.

Seguro de ahorro para estudios de hijos

Se le conoce con diferentes nombres en el mercado, pero en esencia se trata de un seguro para garantizar el pago de los estudios de los hijos hasta terminar una carrera profesional en caso de que falte el padre de familia.

En algunas compañías se incluye la versión de ahorro para que el padre de familia, en vida, tenga disponible los recursos necesarios para pagar el costo de la carrera universitaria de sus hijos.

Al diseñar la suma asegurada por muerte del padre, se debería de considerar la suma de todas las colegiaturas desde el grado actual que cursa el menor y hasta la carrera universitaria.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



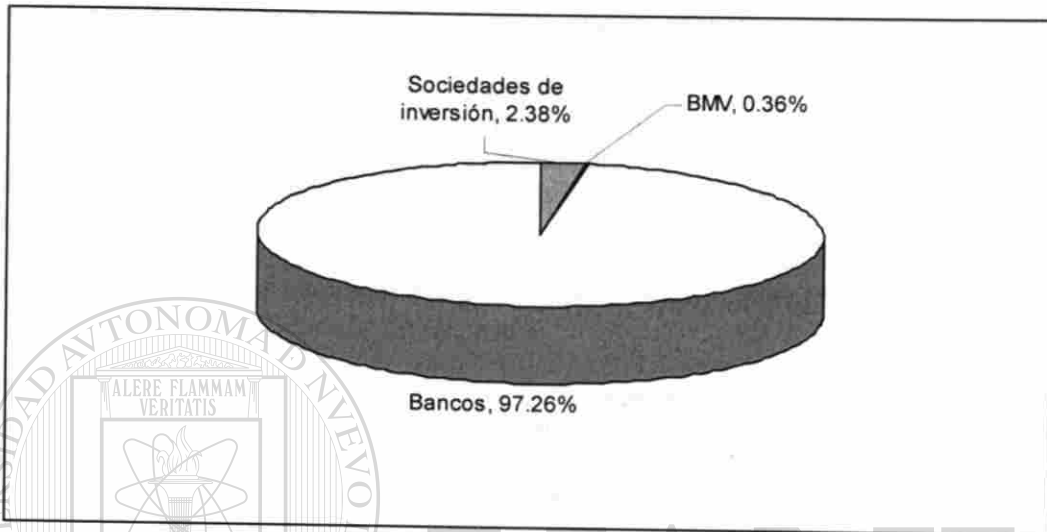
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Capítulo V – Inversiones

5.1 ¿Donde invertir?

En éste capítulo vamos a ver algunas de las opciones de inversión con que contamos, los montos mínimos de inversión y sus beneficios.

Gráfica 5.1 Distribución de donde invertimos los mexicanos.⁴⁶



Como podemos observar en este gráfico, a los mexicanos nos gusta invertir en instrumentos tradicionales de la banca en lugar de invertir en otros tipos de inversión mucho más rentables, esto debido a la desinformación o al miedo a lo desconocido. Definitivamente que si deseamos obtener mejores rendimientos, debemos de conocer otras opciones además del tradicional pagaré con rendimiento al vencimiento. No es aceptable que el banco nos de un 3% de rendimiento anual cuando nos cobra 15% por un crédito hipotecario o un 40% por una tarjeta de crédito⁴⁷. Afortunadamente esta tendencia está cambiando poco a poco entre los ahorradores mexicanos ya que a ¿quien no le gusta tener más dinero o recibir más interés por sus ahorros?

Según una publicación hecha por la revista Finanzas personales: El inversionista en su ejemplar de marzo de 2005, dado el conocimiento que tiene el mexicano de los instrumentos tradicionales de la banca, más del 97% de sus ahorros están en este tipo de instrumentos. Nos vamos a enfocar en definir los fondos de inversión (también conocidos como sociedades de inversión), para dar una opción más de inversión a los ahorradores.

Cada vez es más común escuchar o leer información sobre los Fondos de Inversión, en periódicos, revistas y televisión, por ésta razón explicaremos qué son, sus ventajas y los diferentes tipos de fondos que existen en el mercado.

⁴⁶ Fuente: Información obtenida de la revista Inversionista: Finanzas personales de su publicación de Marzo de 2005, página 25.

⁴⁷ Información obtenida de la revista Inversionista: Finanzas personales de su publicación de Marzo de 2005, Artículo: ¿Que es lo que ofrece tu banco? De la página 25.

Los Fondos o Sociedades de Inversión son instrumentos, en los cuales varias personas con el mismo objetivo depositan sus recursos, y son invertidos a través de profesionales (Operadoras de Sociedades de Inversión), en diferentes instrumentos financieros que forman un portafolio de inversión que se adapte con sus necesidades y objetivos en cuanto a riesgo, plazo, liquidez, etc., donde cada inversionista adquiere acciones de esa sociedad en proporción con el monto invertido.

Según Rueda en su libro para “Entender la bolsa” en la página 295 comenta que éstos son una opción de inversión que cada vez ha sido más conocida y por sus múltiples ventajas ha llegado a ser muy solicitada en los últimos años ya que ofrece:

- a) Acceso a diversos instrumentos de inversión.
- b) Diversificación, es decir, la inversión se reparte en distintos instrumentos.
- c) Los recursos son administrados por profesionales.
- d) Cuentan con una regulación y supervisión por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

En el mercado existen 3 tipos de Fondos de Inversión que cubren distintas necesidades y perfiles de inversión, éstos se dividen en:

Fondos de Deuda: invierten sus recursos en instrumentos de deuda en pesos emitidos por el Gobierno Federal como por ejemplo Cetes⁴⁸; bancos como los pagarés de mediano plazo o empresas privadas. Estas nos ofrecen la posibilidad de incrementar nuestro patrimonio ya sea en el corto, mediano o largo plazo.

Fondos de Cobertura: invierten sus recursos en chequeras en Estados Unidos o en instrumentos de deuda emitidos por el Gobierno Federal en el extranjero. Estas ofrecen la posibilidad de protegernos de movimientos en el tipo de cambio así como incrementar nuestro patrimonio.

Fondos de Renta variable: invierten un porcentaje de sus recursos en acciones que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores.

Para efectos de clarificar sobre los fondos de inversión, incluimos un cuestionario elaborado por Accitrade de Banamex⁴⁹ para los posibles inversionistas que son atraídos a su portal de Internet:

¿Qué son las Sociedades o Fondos de Inversión?

Las sociedades de inversión son una alternativa para que los pequeños inversionistas puedan colocar su dinero en instrumentos financieros que estarían fuera de su alcance al tratar de invertir en forma independiente.

En sí, las sociedades de Inversión o también llamadas fondos de inversión, no hacen nada más que reunir el dinero de estos inversionistas para la adquisición de dichos instrumentos financieros e invertirlos de una forma diversificada que permita brindarles a los inversionistas un riesgo y rendimiento de acuerdo al objetivo de la sociedad

⁴⁸ Cetes: Certificados de la Tesorería, son papeles de gobierno con cero riesgo.

⁴⁹ Cuestionario obtenido de la página www.accitrade.com

¿Cuales son las principales ventajas que brinda una Sociedad de Inversión?

- El monto de inversión que se requiere para entrar a un fondo es bajo, dado que al reunirse el dinero de varios inversionistas permite a este acceder a prácticamente cualquier tipo de instrumentos financieros.
- Los fondos de inversión generan alta rentabilidad considerando el bajo monto de capital invertido.
- Son una opción de inversión relativamente liquida, ya que existen fondos que permiten disponer del dinero incluso el mismo día. También existen fondos en los que se puede disponer del dinero a 24 horas., 48 horas, semanalmente o mensualmente
- Permite al inversionista diversificar el riesgo al invertir en distintos instrumentos de acuerdo al tipo de sociedad de inversión.
- Hay profesionalismo en la administración del portafolio, pues el fondo de inversión cuenta con personal de experiencia en el manejo de instrumentos financieros.
- Es accesible dado las bajas comisiones por su manejo.

¿Cómo se determina el precio de un fondo de inversión, y quién los determina?

El precio de las acciones de un fondo de inversión se calcula de acuerdo a la siguiente fórmula:

Valor de los activos

(-) Valor de los pasivos

(/) Número de acciones

(=) Precio por acción de la Sociedad de Inversión.

El principal activo lo constituyen las Inversiones en Valores. La determinación del valor de las Inversiones la realiza una entidad independiente, generalmente una institución financiera no relacionada con la Sociedad de Inversión.

Este precio se determina diariamente para poder obtener el precio de cotización diario para la Sociedad de Inversión en cuestión.

¿Cómo y dónde puedo invertir en una sociedad de Inversión?

Prácticamente la totalidad de los bancos y/o casas de bolsas tienen una administradora de fondos de inversión, por lo que en cualquier sucursal bancaria se puede solicitar informes al respecto.

Además, existen operadoras independientes que sólo se dedican a la administración de Sociedades de Inversión.⁵⁰

⁵⁰ Algunos ejemplos de Sociedades de inversión en México son: Genera, Principal y ARKA, por mencionar algunas.

¿Qué son las Sociedades Operadoras?

Son sociedades especializadas que tienen como objetivo la prestación de servicios de administración de las sociedades de inversión, así como la distribución y recompra de sus acciones. Pueden ser sociedades operadoras de sociedades de inversión las instituciones de crédito, casas de bolsa y personas morales autorizadas por la propia Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

¿Quién regula y autoriza el funcionamiento de una sociedad de Inversión?

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) regula la organización y supervisa el funcionamiento de las sociedades de inversión. La creación de un fondo de inversión requiere de la autorización previa de la CNBV, autoridad que mantiene la facultad discrecional de otorgarla o denegarla.

¿En qué valores pueden invertir las Sociedades de Inversión?

En la Ley se señala que las sociedades de inversión sólo pueden operar con valores y documentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, excepto aquellos que la CNBV desapruébe o que impliquen conflicto de interés.

Esto constituye un beneficio para las sociedades de inversión y para quienes participan en ellas, ya que en el prospecto de los títulos registrados puede haber una garantía de adecuada información que respalde la toma de decisiones en el mercado.

5.2 Sociedades de inversión: Opción inteligente de invertir

Vamos a definir algunos conceptos clave para profundizar en las sociedades de inversión.

Según Rueda en su libro "Para entender la Bolsa", señala que para efectos prácticos vamos a referirnos indistintamente a la "bolsa" y al "mercado de valores".

La Bolsa no es más que la mezcla de instituciones, actividades, instrumentos y mecanismos a través de los cuales se contactan oferentes y demandantes de recursos.

En México existen dos bolsas:

La Bolsa Mexicana de Valores (BMV), a través de la cual se negocian títulos de deuda y acciones de empresas.

El Mercado Mexicano de derivados (MEXDER), donde se negocian contratos de futuros y de opciones, instrumentos denominados "productos de derivados" ya que surgen o se derivan de los dos principales (títulos de deuda y acciones) que se negocian en las bolsas tradicionales.

Ambas tienen su sede en el edificio de Paseo de la Reforma, en la Colonia Cuahutémoc de la Ciudad de México. El edificio cuenta con un anexo en forma de cúpula que alberga al salón de remates del mercado accionario.

Podemos plantear la importancia del mercado de valores desde cuatro enfoques principales:

1. El mercado es el sitio donde el Banco Central aplica uno de los instrumentos más relevantes de la política monetaria y crediticia: las operaciones de mercado abierto.

2. La Bolsa concentra recursos que representan la mayor parte del ahorro interno del país.
3. Es la puerta de entrada de los flujos de inversión de cartera del exterior.
4. El mercado de Valores impacta en el desarrollo de la economía.

Beneficios que la bolsa ofrece a los inversionistas:

1. Variedad de alternativas que satisface los géneros de necesidades y gustos.
2. Diversificación y acceso a oportunidades múltiples con cantidades mínimas de recursos.
3. Ser socios de las empresas más importantes del país.
4. Información del comportamiento de las variables y los indicadores, tendencias y perspectivas de la economía.

Público inversionista:

Se denomina público inversionista a las personas o entidades que buscan oportunidades o instrumentos para hacer productivos sus recursos excedentes. El público acude a un intermediario para adquirir los valores o instrumentos que le proporcionen rendimientos y beneficios.

Algunas de las necesidades que desea cubrir el público son: Seguridad, Liquidez, Rendimientos y Cobertura.

Una vez comentados los conceptos anteriores vamos a profundizar en los fondos de inversión o bien las sociedades de inversión.

Un fondo es una inversión que está formada por la aportación de muchas personas las cuales son administradas por un profesional especialista.

Un fondo mutuo es un conjunto de acciones y/o títulos de deuda, que son propiedad de un gran número de inversionistas y que son administrados por una entidad de inversión profesional.

El administrador de fondos es una empresa independiente, que puede ser una filial o subsidiaria de un banco o un grupo financiero.

Una sociedad operadora de fondos de inversión, tiene como objeto dos funciones:

La administración de los Fondos.

La distribución y compra de las acciones de sus fondos.

El operador diseña el Fondo, por lo general diseña 4 o 5 tipos de fondos para cubrir las necesidades más evidentes del público:

Fondos de deuda de liquidez*
Fondo de deuda de cobertura*
Fondo de deuda a largo plazo*
Fondo accionario*

* A este grupo de fondos se le conoce como Familia de Fondos.

Cuando se decide a invertir en fondos, acude a un operador. Ésta Institución le muestra su familia de fondos, los objetivos de cada uno, sus ventajas, le entrega el prospecto de inversión, le abre su cuenta, recibe su dinero y listo: el público ya está en el mercado.

Si esto de invertir en los fondos es tan atractivo para los inversionistas, ¿cómo ganan los operadores de fondos de inversión?

Ellos ganan por tres vías:

Por las cuotas de administración que cobran.

Por los diferenciales de las tasa de interés que compran para cada fondo.

Por las comisiones que cobran el público que participa en fondos de inversión accionarios.

Estructura de un Fondo.

Al igual que una empresa los fondos de inversión se componen de:

Activos (Dinero propio del fondo así como sus inversiones).

Pasivos (créditos o préstamos que adquiere para satisfacer sus necesidades de liquidez).

Capital (aportaciones del público).

Como lo mencionamos en la pregunta 3 del cuestionario de Accitrade en la página 61, el valor de las acciones del Fondo se obtiene como sigue:

El valor de las acciones que representa el patrimonio del fondo se obtiene de una fórmula muy simple:

(Activos – Pasivos)/Número de acciones

Ejemplo:

$$(1,500,009,000-150,000)/138,116,194 = 10.8594$$

Rendimientos: variaciones del precio de las acciones del fondo.

¿Cómo puede aumentar o disminuir el patrimonio del Fondo?

Puede ser por 3 razones:

1. Por la plusvalía o minusvalía de cada uno de los valores de la cartera.
2. Por las contribuciones o retiros subsecuentes que el público efectúa.
3. Por los dividendos en efectivo, en especie y demás derechos patrimoniales que el fondo percibe de las empresas emisoras, en el caso de fondos de acciones.

¿Con que objetivo se constituye un Fondo?

- Otorgar liquidez inmediata.
- Obtener los rendimientos más altos del mercado de deuda.
- Cubrir al inversionista de devaluaciones de la moneda.
- Incursionar en el mercado accionario.
- Administrar recursos para el retiro de los trabajadores.
- Fondos para participar en instrumentos de un país determinado.
- Fondos para integrar un portafolio con varios valores en diversas partes del mundo.

¿Cuanto cuesta invertir en un fondo?

El costo de invertir en fondos se determina por la suma de dos conceptos principales: la administración de los activos y las comisiones.

Calificación de los Fondos

En el mercado las calificadoras opinan sobre la posibilidad de pago de una emisión; se expresan en dos aspectos fundamentales:

La calidad de los activos y la administración del fondo.
El riesgo de mercado.

Categorías de calificación de calidad de los activos y la administración de los fondos de deuda

Categoría	Nivel de seguridad
AAA	Sobresaliente
AA	Alto
A	Bueno
BBB	Aceptable
BB	Bajo
B	Mínimo

Categoría de calificación de riesgo de mercado

Categoría	Calificación
01	Baja
02	Moderada
03	Alta
04	Muy alta

Consideraciones para elegir un fondo

- Determinar el objetivo particular: liquidez, altos rendimientos, bajo riesgo, etc.
- Revisar la variedad del mercado: no elegir al primero que se encuentre.
- Analizar los instrumentos que confirman la cartera del fondo.
- Solicitar referencias del operador del fondo.
- Asegurarse de que el fondo pertenece a una familia de fondos.
- Atender al rendimiento histórico del fondo.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



5.3 Iniciar un negocio propio

Es común que la gente tenga como meta lograr la independencia financiera, ésta se puede lograr de muchas formas: ganándote un premio de gran valor, recibiendo una herencia, pero la más realista de todas es estableciendo tu propio negocio, suena muy interesante ser tu propio jefe, sin embargo no es una acción fácil de emprender y requiere de mucho sacrificio y dedicación.

Vamos a comentar algunos puntos importantes a considerar antes de iniciar un negocio.

Los motivos para buscar la autonomía laboral pueden ser muy diversos, aunque existe una razón que muchos de los que han optado por esta opción subrayan como la más importante: la creciente inseguridad que impera hoy en día. La constante transformación del escenario profesional ha echado por tierra algunos de los principios, que, apenas hace algunos años, justificaban que una persona permaneciera la mayor parte de su vida laboral bajo las órdenes de un jefe.

Si antes la fidelidad a una empresa era suficiente para garantizar cierta estabilidad financiera y un retiro tranquilo, en la actualidad ésta certeza ha desaparecido. Los monopolios, la globalización, las crisis económicas junto con la constante fusión, adquisición y quiebra de corporaciones, han provocado un cambio profundo en la mentalidad de las personas económicamente activas.

Pero entre la ilusión y la realidad, existe un abismo que solo puede salvarse mediante una minuciosa planeación y con la conciencia de que ésta independencia junto con sus beneficios, también acarrea una serie de riesgos que merecen tomarse en cuenta antes de iniciar con un negocio.

1. Identifica tus razones

Es esencial que se reflexione sobre los motivos potenciales que conducen a buscar la independencia laboral. Entre los más comunes existen los siguientes⁵¹:

- Convertirse en su propio jefe.
- Alcanzar una verdadera independencia financiera.
- Explotar al máximo los conocimientos y habilidades.
- Dedicarse a lo que realmente le apasiona a uno.
- Contar con absoluta libertad creativa.
- Mejorar la calidad de vida.
- Escapar de la monotonía que involucra el ser empleado.
- Liberarse de la rutina y de los horarios fijos.
- Poseer una idea o un producto que se piensa tendrá mucho éxito en el mercado.

Aunque quisiéramos pensar lo contrario, pocas personas reúnen los atributos necesarios para iniciar un negocio y mucho menos para sacarlo adelante y mantenerlo a flote. Fundar una compañía exige motivación, deseo, talento así como habilidades y conocimiento muy concretos según sea el giro. Algunas cualidades que vale la pena comentar son:

⁵¹ Información obtenida de la Guía para poner tu negocio: Sé tu propio jefe ¡ya!, del Inversionista, publicada en Febrero 2005, del artículo ¿Tienes madera de empresario?, páginas 8 a la 17.

Disposición al sacrificio: como propietario de negocio es normal que se le tenga que invertir la mayoría del tiempo, es decir, vas a ser el primer en llegar así como el último en irte. También serás al último que se le pague después de proveedores, bancos, impuestos, empleados, IMSS, etc. Es importante también que te olvides de los fines de semana, al menos durante el primer año del negocio.

Relaciones interpersonales. Debes ser lo suficientemente hábil para establecer buena relación con socios, empleados, proveedores, banqueros, acreedores, etc.

Liderazgo. Definitivamente si no tienes éste ingrediente no puedes iniciar un negocio propio. Sin una cabeza bien identificada sobre todo en los momentos difíciles, el negocio corre gran peligro de fracasar.

Organización. Debes ser capaz de establecer prioridades y de llevarlas a cabo hasta el final. Perder el control sobre lo que sucede en el negocio te pone en riesgo de fracasar.

Inteligencia emocional. No se trata de que tengas el IQ más elevado que los demás, sino que desarrolles el sentido común y el buen "olfato"⁵² para los negocios.

Habilidades administrativas. El renombre de la compañía depende casi por completo de la habilidad de administrarla ya sea por ti o mediante la ayuda de otros.

Experiencia empresarial. Aunque no es un ingrediente indispensable, si ayuda mucho el conocer como se maneja un negocio para facilitar tu misión.

Optimismo. Sobre todo para que enfrentes las dificultades, que tarde que temprano llegarán. El optimismo te permite perseverar y seguir adelante incluso en las épocas más difíciles.

Visión integral. El iniciar un negocio propio puede tener un alto costo sobre otras áreas de tu vida. La familia, el tiempo libre y las finanzas personales suelen ser afectadas. Estar conciente de ellos antes de emprender el negocio es la mejor forma de evitar desengaños y resentimientos.

2. ¿Qué tipo de negocio es para mí?

Más allá del deseo de iniciar tu propia empresa y de tener la capacidad para hacerlo, quizás el paso más importante para procurar un buen desenvolvimiento consiste en elegir un el giro que mejor se adapte a tus preferencias personales y fundamentalmente las necesidades del mercado.

Generalmente las empresas exitosas, reflejan en ellas la pasión del dueño, de ahí que es importante identificar que nos motiva en el fondo de manera primordial:

¿En que te gusta ocupar tu tiempo?

¿Tienes algún pasatiempo que pueda comercializarse?

¿En que tipo de actividades sobresales?

¿De cuanto tiempo dispones para dedicarle al negocio que pretendes iniciar?

¿Cuentas con el apoyo de tu familia?

⁵² Al decir buen olfato para los negocios queremos dar a entender que se tiene la capacidad para identificar oportunidades en los negocios, áreas con potencial a explotar así como tener la capacidad de anticiparse a las necesidades del negocio.

¿Cuáles son tus habilidades técnicas y prácticas?

3. Ve directo al nicho

Resulta fundamental analizar la originalidad de la idea, su posible potencial en el mercado y los recursos necesarios para ingresar en éste.

Para ello las siguientes sugerencias son de utilidad:

- Identifica y describe brevemente la naturaleza del negocio que deseas iniciar.
- Determina el producto o servicio que pretendes vender.
- Define si el producto satisface alguna necesidad existente o latente del mercado.
- Puntualiza si el producto se puede establecer en un mercado donde la demanda supere a la oferta.
- Explica si el producto será competitivo por su precio, calidad, selección o situación geográfica.
- Comprende las necesidades, preferencias, capacidad económica, aspiraciones, estilo de vida y deseos de tu cliente.
- Crea en términos generales, un programa promocional del producto o servicio que ofrecerás.
- Define el tamaño del mercado.
- Conoce el número y fortaleza de los competidores.
- Determina la porción del mercado que pretendes ocupar.

Ideas con potencial. La elección del producto o servicio a ofrecer suele ser la tarea más difícil al momento de iniciar un negocio. De ahí la importancia de reconocer las tendencias que actualmente imperan en el negocio:

- Outsourcing: Enfocarte en lo importante del negocio y dejar que terceras personas realicen las operaciones no críticas del mismo.
- Necesidad de servicios domésticos: dada la vida laboral de las mujeres, hoy en día se requiere de más servicios como guarderías, entrega de despensa a domicilio, tintorería, farmacia, cuidado de mascotas, etc.
- Tecnología y computación.
- Regreso a lo tradicional: dado el acelerado crecimiento de la tecnología es común que la gente se incline por lo artesanal, lo arquitectónico y lo natural.
- Globalización. Nuevas oportunidades de negocio se pueden encontrar en países extranjeros, sobre todos en aquellos en vías de desarrollo.

4. Gastos

Es importante considerar que la falta de capital es una de las principales causas de fracaso de las empresas pequeñas. Por lo tanto, no se debe iniciar una empresa si no se cuenta con el capital suficiente para ello.

El tener un sueldo fijo y predecible es una gran seguridad. Por lo tanto es difícil que alguien renuncie a esto, por lo que tienes que trabajar en esto las tardes o los fines de

semana, piensa en la idea, revisa el lugar estratégico donde te gustaría estar ubicado, revisa a la competencia, de tal manera que no renuncies a tu trabajo.

Ahora que ya se tiene una idea clara, necesitamos saber cuanto cuesta el proyecto, para ello es necesario hacer el siguiente análisis:

- Gastos que involucran la constitución y establecimiento de la empresa: honorarios de abogados, contadores, notarios, compra o renta del local, licencia, equipo de oficina, etc.
- Gastos de operación: renta del local, pago de deudas, salarios y honorarios, servicios, seguros, impuestos y derechos, publicidad y otros.
- Posibles altibajos en la situación financiera del negocio: falta de liquidez, problemas con flujo de efectivo, disminución sorpresiva en ventas, etc.
- Previsión para contingencias: estrategias encaminadas a limitar los costos y construir una reserva para las épocas difíciles.
- Situación económica personal y familiar: monto y situación del patrimonio propio, así como un aproximado del presupuesto familiar para los próximos meses.

Es fundamental que se conozcan a fondo estos gastos, a fin de que esté preparado, sobre todo cuando recién inicie el negocio y los costos suelen ser más elevados y los retornos de la inversión muy lentos.

5. Ventajas y desventajas de tener socios

Como alternativa para reunir el dinero necesario, la asociación con otras personas puede traer beneficios, lo que no quiere decir que se esté exento de conflictos. Si se asocia, solo tenga presente que ninguna sociedad garantiza por sí sola el éxito del negocio. La decisión en todo caso, debe partir de razones básicas:

- Necesidad de financiamiento: el socio o los socios pueden aportar los recursos que se requieren.
- Necesidad de habilidades y conocimientos específicos: mediante la sociedad es posible conjugar la experiencia de todos sus miembros en beneficio de la empresa.

Franquicias

Según la revista Finanzas personales: El inversionista en su ejemplar de Abril 2005, en su artículo de Franquicias, las franquicias son opciones comprobadas que reducen el nivel de riesgo al momento de iniciar un negocio. En otras palabras, es ir a la segura.

El montaje de un negocio propio implica toda una logística y un conocimiento que, de no realizarse bien puede llevar a un rotundo fracaso. Un negocio requiere de un estudio de mercado muy completo con el cual se evalúa la demanda potencial del producto o servicio a ofrecer, así como la ubicación, el consumidor objetivo, la decoración atractiva, los proveedores y un inevitable proceso de trámites, permisos y licencias que se deben cumplir ante diversas entidades de Gobierno.

Afortunadamente desde la década de los 50 la expansión global de un mismo formato de negocio ya es una realidad. Por esta razón, es común encontrar un negocio mexicano en Estados Unidos, España o incluso Asia, así como tampoco lo es encontrar "sucursales" de McDonald's casi en cualquier parte del mundo. Éstas no son exactamente eso, sino franquicias: negocio cuyas características probadas de calidad y excelencia, les permiten captar el gusto y la atención universal de la gente, y que son administradas por emprendedores que compran los derechos y el "know-how"⁵³ que están detrás del éxito del negocio. No debe extrañarnos que desde el primer día de su aparición en México en 1985, los restaurantes de McDonald's resultara un éxito.

Definimos franquicia como una licencia para explotar comercialmente el concepto y marca de un negocio de éxito comprobado a cambio del pago de derechos (costos de la franquicia) más regalías (rubro que no aplica para todas). En estos negocios existen dos figuras principales: el franquiciante, quien tiene el derecho del nombre o de la marca y lo puede vender y el franquiciatario, quien es el comprador que adquiere los derechos para utilizar esa marca o nombre comercial.

Iniciar tu vida económica independiente con una franquicia es sinónimo de arrancar con el pie derecho tu faceta empresarial, pues todos los parámetros de calidad están señalados en un manual de procedimientos e incluso el franquiciante puede gestionar todos los trámites. De tal forma que solo tienes que recibir las llaves del negocio y atenderlo.

⁵³ "Know how", es un término americano que indica el saber como hacer determinado producto, al momento en que uno adquiere una franquicia, adquiere el know how o bien la receta para hacer exactamente el producto de acuerdo a la receta original.

VENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS:

COMO FRANQUICIATARIO	COMO FRANQUICIANTE
Posibilidad de poner en marcha un negocio con poco capital y éxito prácticamente garantizado.	Preserva y fortalece su marca a la par que expande su negocio.
Como el producto o servicio ya es aceptado por los clientes, no debes de esforzarte en establecer la reputación del negocio y el riesgo se reduce.	Mayor eficiencia operativa en nuevas unidades directamente operadas y supervisadas.
Menores costos por parte de los proveedores de la cadena.	Incremento en la cobertura y desarrollo de mercados.
Asistencia técnica permanente en la operación.	Cobro de regalías mensualmente (en algunos casos.)
Asistencia continúa en áreas como finanzas, contaduría y marketing.	
Acceso a programas de promoción y publicidad.	

DESVENTAJAS

DEL FRANQUICIATARIO	DEL FRANQUICIANTE
Seguimiento a los patrones del franquiciante, por lo que pierde su independencia.	Un mal franquiciatario pone en riesgo la reputación de la franquicia.
Total apego a los manuales de operación del negocio.	Posibilidad de que se rompa con el espíritu de equipo, lealtad y confianza.
Riesgo de no haber elegido la franquicia idónea a sus aspiraciones personales.	Riesgo de presión por parte de los franquiciatarios para alterar el funcionamiento y metodología de la franquicia.
Franquiciante no comprometido.	

OBLIGACIONES

DEL FRANQUICIATARIO	DEL FRANQUICIANTE
Realiza un pago inicial para adquirir la franquicia y da regalías periódicas (en algunos casos).	Tener disposición a dar capacitación, asesoría y asistencia en forma permanente.
Es responsable de la instalación, operación, y administración de la franquicia, apegado a las normas del franquiciante.	Debe involucrarse con cada uno de sus franquiciatarios para que estos avancen juntos, lo que ayuda a posicionar la franquicia.
Paga los costos de la instalación, operación y administración de la franquicia.	Proporcionar manuales de funcionamiento
Es responsable de la contratación y administración del personal necesario.	Controlas la calidad de los productos o servicios que ofrece.
Debe tener capacitación constante y claridad en el tiempo y dinero que se invertirá.	En ocasiones, reunir a todos los franquiciatarios para invertir conjuntamente en publicidad.

6.1 Riesgo

El riesgo es una palabra que por naturaleza asusta a las personas. Por diversas razones evitamos tomarlos, y más cuando se trata de dinero.

En México la percepción general de la gente es que el riesgo es la posibilidad de tener pérdidas, Flores, Matiana 2005 “B”. Sin embargo, esto no es totalmente cierto. En materia de inversiones, se puede definir como la variabilidad que puede existir en los rendimientos esperados de nuestra inversión. Es decir, que será más riesgosa cuanto más variable sea el rendimiento que podamos esperar de la misma. En este sentido, se puede decir que riesgo es sinónimo de volatilidad.

No importa lo que decidamos hacer con nuestras inversiones, el dinero siempre enfrenta un tipo de riesgo. Por ejemplo, si optamos por guardarlo bajo el colchón, corremos el riesgo de la pérdida en su poder adquisitivo debido a los efectos de la inflación. Si decidimos ingresarlo a una cuenta de ahorros bancaria, es probable que suceda lo mismo y que en el largo plazo no nos alcance para comprar lo que podíamos adquirir en un inicio.

Cuando invertimos en el mercado de valores, ya sea directamente en el mercado de dinero (Cetes y bonos de corto plazo, entre otros), en el de capitales (principalmente acciones y productos derivados) o a través de sociedades de inversión, siempre enfrentamos un riesgo, con la fortuna de que podemos minimizarlo⁵⁴ y decidir si es o no para nosotros.

Pero ¿cómo saber el nivel de riesgo que podemos aceptar? La respuesta es diferente para cada individuo. Existen diversos cuestionarios⁵⁵ que aplican las casas de bolsa a sus clientes, para determinar la tolerancia de cada uno. Estos estudios toman en cuenta generalmente tanto nuestras actitudes como el tamaño de nuestro patrimonio y nuestro horizonte de inversión. Generalmente si requerimos una alta liquidez, es conveniente tomar el menor riesgo posible. Sin embargo, si no necesitamos disponer de nuestros recursos en varios años, podrá ser conveniente contemplar la posibilidad de incluir instrumentos de renta variable en el portafolio.

El peor riesgo que podemos enfrentar, sobre todo con metas más a largo plazo, es no hacer absolutamente nada con el dinero. Si no hacemos planes para el retiro, la universidad de nuestros hijos o para el resto de nuestras metas financieras y no ahorramos e invertimos para obtenerlas, lo más probable es que jamás las realicemos.

Recordemos que el riesgo siempre está presente en nuestras vidas. Vivir es un riesgo, ya que podemos tener un accidente. Por lo tanto, no hay que temerle, sino más bien conocerlo y saberlo manejar a nuestro favor.

El riesgo y el plazo en las inversiones

Cuando nuestro horizonte de inversión es de corto plazo, debemos elegir instrumentos seguros que presenten poca volatilidad en sus rendimientos. De lo contrario corremos el riesgo de vender en el peor momento y tener que asumir una pérdida. Cuando disponemos de un plazo mayor, entonces podemos invertir en instrumentos más

⁵⁴ El riesgo se minimiza diversificando nuestro portafolio de inversión.

⁵⁵ Ver apéndice I en donde se muestra un ejemplo de este cuestionario.

volátiles ya que aunque en un principio nuestro portafolio pueda perder algún valor, en el largo plazo podrá recuperarse y ofrecernos rendimientos aún más atractivos, como premio por el riesgo que asumimos. Podemos concluir que en la mayoría de los casos a mayor rendimiento mayor riesgo y viceversa.

6.2 Diversificación y control del riesgo

Los mercados financieros valoran las inversiones en función de su rentabilidad esperada (es decir, lo que esperamos ganar) y de su riesgo (es decir, la probabilidad de que la inversión no se comporte como se espera). A mayor riesgo, más alta suele ser la rentabilidad esperada y viceversa. Una regla que también puede aplicar a ti como inversionista, ya que intuyes que para conseguir una rentabilidad más alta debes asumir más riesgos.

Pero no siempre es así, existe una forma de mejorar la rentabilidad reduciendo el riesgo: Diversificando⁵⁶

Diversificando reduces el riesgo y aumentas la rentabilidad

El "secreto" de una afirmación como esta, está en las matemáticas y en el hecho de que los precios de distintos activos se mueven siempre de distinta manera (esto, en estadística se mide a través de algo llamado "correlación"). Para que se entienda mejor, puede ser útil el siguiente ejemplo, en el que compararemos tres alternativas de inversión:

- Alternativa 1: invertir todo en una sola acción.
- Alternativa 2: repartir la inversión entre dos acciones.
- Alternativa 3: repartir la inversión entre tres acciones.

Definitivamente la mejor opción es la alternativa tres ya que repartimos la inversión en distintas empresas, es decir diversificamos el riesgo.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

⁵⁶ Diversificar en finanzas significa invertir nuestros recursos en portafolios que incluyan acciones de varias empresas e incluso de varias industrias con la finalidad de que si a una industria no le va bien en cierto momento, su impacto en nuestra inversión no sea fuerte.

Recomendaciones y conclusiones

En la vida del ser humano, el dinero juega un factor determinante, es causante de la tranquilidad familiar, de la seguridad patrimonial, así como también de aspectos negativos como conflictos familiares, causante de divorcios, etcétera. Es por ello que uno debe de dedicarle tiempo para su organización y destino, de ahí la importancia de las Finanzas Personales.

Como lo señalamos en el capítulo uno, los aspectos claves en el desarrollo de la planeación de finanzas personales, es la determinación de los patrones de consumo, para identificar nuestros gastos y así poderlos reducirlos; también lo es el establecimiento de metas financieras reales y alcanzables.

Uno debe de establecer metas financieras reales y alcanzables para que representen un reto ya que de lo contrario esto se turna en frustración y no se cumplen.

Al establecer tus metas financieras, es necesario conocer las distintas opciones que ofrecen los Bancos en México, por mencionar algunas: las cuentas de ahorro, las chequeras, los pagarés, sociedades de inversión, etcétera. Esto con la finalidad de que inviertas tu dinero en las mejores opciones y estas concuerden con tus metas financieras. Por ejemplo, si tu meta financiera es ahorrar suficiente dinero en un horizonte de inversión de 10 años, pues definitivamente tu opción no será una chequera o una cuenta de ahorro.

La herramienta que te ayudará a medir tus avances, es la elaboración del balance General y el estado de Flujos de efectivo, estos dos estados financieros básicos, te brindan elementos de análisis que te indican si estás cumpliendo tus metas financieras o bien si éstas requieren un ajuste, recordemos que las metas financieras varían en la vida de una persona, esto debido a que en un momento dado podemos percibir distinto sueldo y es necesario un ajuste.

Con la elaboración de los estados financieros y el uso de razones financieras de solvencia, de liquidez, de ahorro y de deuda, definitivamente ya tienes bien encauzado tu éxito en las finanzas personales.

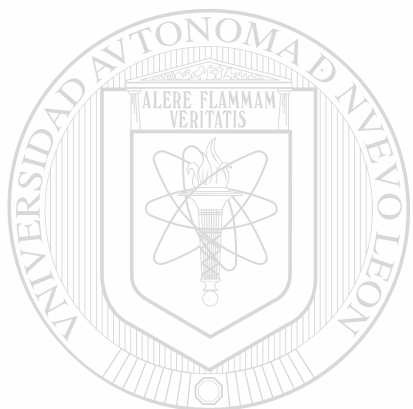
Para cualquier persona que quiera iniciar con su planeación financiera, es necesario que conozca los términos de valor del dinero en el tiempo, esto nos ayuda a tomar mejores decisiones con fundamentos financieros. La aplicación de dos sencillas fórmulas, que vimos en el punto 3.3, puede ser la diferencia de decidir con fundamentos o decidir con base en la experiencia y poder llevarnos a obtener grandes beneficios o a obtener pérdidas financieras.

Otro aspecto importante en la planeación financiera es, sin duda alguna, la administración de riesgos personales, esto es, la adquisición de seguros de vida, de auto, de casa, etcétera, con la finalidad de estar protegido cuando nos suceda un imprevisto y no perder nuestro patrimonio, ya que de eso se tratan las finanzas personales: incrementar nuestro patrimonio mediante una buena estrategia y por otro lado cuidarlo de cualquier posible pérdida.

Por el lado de los rendimientos es bueno conocer acerca de los fondos de inversión, cuales son sus tipos, características, etcétera, para que una vez que decidamos tomar el

riesgo (medido y diversificado, como lo mencionamos en el punto 6.1) de invertir, lo hagamos en las mejores opciones disponibles en el mercado.

Un punto final que me gustaría comentar es el compromiso y consistencia que debemos tener una vez iniciado nuestro plan financiero ya que sin estos dos elementos no va a funcionar.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Glosario de términos⁵⁷

A la par: término empleado para indicar que un instrumento financiero se vende a valor nominal.

Acción Común: Título valor que representa el derecho patrimonial de un inversionista en una sociedad anónima a través del capital social. Cada acción común concede idénticos derechos a todos sus tenedores.

Acciones en circulación: Acciones suscritas y pagadas que están en poder de los inversionistas.

Acciones preferentes: Título valor patrimonial que tiene prioridad sobre las acciones comunes en relación con el pago de dividendos. La tasa de dividendos de estas acciones se fija en el momento de la emisión, y puede ser fija o variable.

Aceptación bancaria: Orden escrita y aceptada por una institución bancaria para pagar una suma determinada en una fecha futura.

Activos circulantes: Conjunto de cuentas dentro de los activos de una empresa que se anticipan su conversión en efectivo en un plazo menor a un año. Están constituidos generalmente por caja y bancos, cuentas por cobrar, inventarios, etc.

Activos fijos: Activos permanentes que típicamente son necesarios para llevar a cabo el giro habitual de una empresa. Están constituidos generalmente por maquinaria, equipo, edificios, terrenos, etc.

Activos financieros: Activos que generan rendimientos financieros.

Activos intangibles: Activos de tipo inmaterial, tales como patentes.

Activos líquidos: Activos de muy fácil conversión a efectivo.

Ad valóren: Tarifas arancelarias establecidas como un porcentaje del valor de la factura de la mercancía.

Amortización: Pago parcial o total del principal de un préstamo.

Amortización lineal: Método de amortización en el que en cada período se descuenta un monto fijo de la obligación.

Antidumping: Acción legal destinada a proteger los mercados internos de la competencia desleal proveniente del exterior, derivada del uso de precios que no cubren los costos de producción.

Anualidad: Flujo de fondos regulares y de un mismo monto durante un determinado número de períodos.

⁵⁷ Información obtenida de Internet de la página Biblioteca Virtual:
<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>

Apalancamiento Financiero: Relación de deuda total a activo total. Proporción de los activos totales que se ha financiado con préstamos.

Apalancamiento Operativo: Grado en que se incurre en costos fijos al operar una empresa. El análisis del punto de equilibrio se utiliza para estimar el grado en que se emplea el apalancamiento operativo.

Apreciación cambiaria: Movimiento hacia la baja del tipo de cambio expresado como cantidad de moneda nacional por unidad de moneda extranjera. También conocida como Revaluación cambiaria.

Arancel: Tarifa de impuesto que grava la importación o exportación de bienes y servicios.

Arbitraje: Proceso mediante el cual se puede obtener ganancias de muy corto plazo por la existencia simultánea de diferentes precios para el mismo producto, en el mismo o en diferentes mercados.

Arrendamiento financiero: Mecanismo de financiamiento para la adquisición de activos fijos a través de un contrato de arrendamiento con opción de compra. Se establece el pago de cuotas periódicas que pueden producir incentivos fiscales más importantes que financiar la compra del bien por medio de deuda.

Arrendamiento operativo: Alquiler de bienes donde en el contrato no se estipulan cláusulas de opción de compra al término del contrato de arrendamiento. No existe la intención de compra del bien, sino su uso temporal.

Aversión al riesgo: Término referido a la situación en la que un inversionista, expuesto a alternativas con diferentes niveles de riesgo, preferirá aquella con el nivel de riesgo más bajo.

Balanza de Pagos: Expresión contable que refleja las transacciones de un país con el resto del mundo, como también la acumulación de reservas monetarias internacionales durante un período determinado.

Balanza comercial: Estado de la actividad de transacciones internacionales de bienes de un país - Saldo entre exportaciones e importaciones durante un período de tiempo que generalmente es de un año calendario.

Bancarrota: Estado de insolvencia de un individuo o una empresa, en la que no existe la capacidad para pagar sus obligaciones según fueron originalmente convenidas.

Banca Corporativa: Conjunto de servicios de financiamiento y otros que una institución bancaria brinda a las empresas.

Banca Personal: Actividades de financiamiento y servicios de un banco para atender las necesidades del individuo.

Banco Central: Institución oficial encargada del manejo nacional de la liquidez y los medios de pago en la economía.

Banco de segundo piso: Entidad financiera que canaliza sus operaciones de financiamiento a empresas a través de créditos a bancos que sirven de intermediarios con el cliente final.

Beta: Indicador de la volatilidad de una inversión en acciones. En términos generales se mide como la covarianza del precio de una acción con respecto a la totalidad del mercado accionario. Un nivel de beta bajo indica un nivel de riesgo bajo y viceversa. El Beta del mercado se define como 1.

Bono: Obligación financiera que estipula el pago periódico de un interés y la amortización del principal, generalmente con vencimiento a más de un año plazo.

Broker: Persona o entidad que actúa como intermediario entre un comprador y un vendedor. Actúa como agente y no toma ninguna posición propia durante la negociación.

Cámara de compensación: Sistema utilizado por instituciones financieras para procesar órdenes de pago entre ellas mismas.

Capital de riesgo: Recursos destinados al financiamiento de proyectos cuyos resultados esperados son de gran incertidumbre, por corresponder a actividades riesgosas ó a la incursión en nuevas actividades y/o mercados.

Capital de trabajo neto: Diferencia entre el valor en libros de los activos circulantes menos el valor en libros de los pasivos circulantes de una empresa.

Capital social: Valor nominal de las acciones de una sociedad.

Capital social autorizado: Número máximo de acciones que una empresa puede emitir, de acuerdo con lo acordado por los accionistas en el acta constitutiva de la sociedad o en asambleas posteriores.

Capitalización: Inversión de recursos en una empresa por parte de sus propietarios.

Capitalizar: Contabilidad: Clasificar un costo como una inversión a largo plazo, y no cargarlo a las cuentas de actividades corrientes como una sola erogación. Finanzas; Emitir acciones para financiar una inversión o fortalecer el patrimonio.

Cartera: Conjunto de activos financieros de una sociedad o persona física.

Cesión de créditos: contrato civil o comercial mediante el cual se transmite la propiedad de un crédito.

Ciclo de efectivo: Período transcurrido desde el pago de las materias primas hasta la cobranza de las cuentas por cobrar generadas por la venta del producto final.

Colocación Privada: Son emisiones de instrumentos que no se ofrecen al público en general, sino que se ofrecen en forma privada a un grupo de inversionistas.

Competencia desleal: Conjunto de prácticas empleadas por un participante del mercado para aumentar sus beneficios mediante actividades consideradas fuera de los mecanismos de transacción autorizados.

Contrato de entrega futura: Contrato en el que el vendedor se compromete a entregar al comprador una cantidad determinada de un bien, moneda o título a un precio y en condiciones definidas, dentro de un plazo determinado.

Contratos de futuros: Son contratos normalizados a plazo por medio del cual el comprador se obliga a comprar el Activo Subyacente y el vendedor a venderlo a un precio pactado, en una fecha futura.

Costo de oportunidad: Utilidad máxima que podría haberse obtenido de la inversión en cualquiera de sus usos alternativos.

Costo directo: Cualquier costo de producción que es directamente identificable en el producto final.

Costo fijo: Costo que no varía ante cambios en el nivel de producción.

Costo marginal: Adición al costo total como resultado de incrementar la producción en una unidad.

Crecimiento económico: Crecimiento de la producción en una economía, generalmente estimado a través del movimiento del producto interno bruto.

Crédito comercial: Política de administración de cuentas por cobrar.

Comisión de administración: Retribución por el servicio de administración de activos financieros.

Cuenta corriente: Cuenta de depósito a la vista que utiliza la emisión de cheques para el movimiento de los fondos.

Cuello de botella: Cualquier factor que impide o reduce el flujo normal de un proceso, ya sea este productivo o económico.

Cupón: Documento que especifica el pago de intereses de una obligación.

Custodia: Acuerdo mediante el cual se depositan valores en poder de un tercero, en beneficio de una persona en el acuerdo.

Déficit comercial: Saldo negativo de la diferencia entre el valor de los bienes que un país vende al exterior y los que adquiere.

Déficit fiscal: Saldo negativo de la diferencia entre los ingresos y los gastos del gobierno.

Deflación: Movimiento a la baja en los índices de precios.

Depósitos a la vista: Obligaciones que una institución financiera mantiene con el público y que se espera sean retirados en un plazo muy corto.

Depósitos a plazo: Obligaciones que se esperan sean redimidas en un plazo medio o largo.

Depreciación: Reducción del valor contable o de mercado de un activo. Representa un gasto no erogable, por lo que no afecta el flujo de fondos de la empresa.

Depresión económica: Caída de la actividad económica de un país, representada por la disminución del producto interno bruto.

Derechos de autor: Derecho de exclusividad en la reproducción, publicación y venta de obras artísticas o editoriales.

Deuda garantizada: Deuda que en caso de incumplimiento de pago, otorga un derecho preferente sobre determinados activos.

Deuda interna: Conjunto de obligaciones que mantiene el gobierno que están denominadas en moneda nacional.

Deuda externa: Obligaciones de pago del gobierno denominadas en moneda externa.

Devaluación: Movimiento al alza en el tipo de cambio, expresado como unidades de moneda local por unidad de moneda externa.

Diversificación financiera: Proceso mediante el cual los agentes reducen el riesgo de sus inversiones a través de la colocación de sus recursos en títulos con características diversas.

Dividendo: Pago de una empresa a sus propietarios por concepto de distribución de utilidades generadas.

Dividendo en acciones: Dividendo pagado en forma de acciones en vez de efectivo.

Dividendo extraordinario: Dividendo que se paga fuera de la cancelación normal de los dividendos a los accionistas.

Divisa: Moneda extranjera.

División de acciones: División contable que multiplica el número de acciones en circulación.

Dow Jones: Indicador del movimiento del precio de 30 acciones entre las empresas más importantes que cotizan en la Bolsa de Valores de Nueva York.

Dumping: Venta de bienes a niveles de precios inferiores a su costo de producción, con el fin de desplazar a los competidores del mercado.

Duopolio: Industria en la que la oferta del bien se produce por dos únicas empresas.

Duración: Plazo promedio ponderado de los flujos de caja de un activo financiero.

Economías de escala: Proceso mediante el cual los costos unitarios de producción disminuyen al aumentar la cantidad de unidades producidas.

El Especialista: Se le dice a la persona que trata de mantener el precio de los instrumentos en que se especializa. Para hacer esto debe comprar y vender por su cuenta

y riesgo cuando hay un desequilibrio temporal entre la oferta y demanda de dicho título valor.

Emisión: Títulos valores de una empresa con iguales características. También se refiere al lanzamiento al mercado de un conjunto de títulos valores.

Emisión pública: Emisión de títulos ofrecida a todos los inversionistas a través de una bolsa de valores.

Encaje mínimo legal: Proporción que exige el Banco Central sea mantenida como reserva de los depósitos en una institución financiera.

Endoso: Firma estampada en el reverso de un documento por el que se transfiere su propiedad a otra persona.

Especulación: Actividad mediante la cual un agente se apropia de un bien con el fin de obtener ganancias inciertas al vender el mismo bien en un período posterior.

Estancamiento económico: Condiciones de mínimo crecimiento de las actividades productivas en una economía.

Estandarización: Es la emisión homogénea de una serie de títulos. Cada título de dicha serie contiene las mismas características en cuanto a fecha de emisión, tasas de interés, valor facial y fecha de vencimiento.

Estanflación: Situación en la que en una economía se presentan problemas de inflación y estancamiento económico simultáneamente.

Estructura de capital: Combinación de las diferentes fuentes de financiamiento a largo plazo de una empresa.

Eurodólares: Depósitos de moneda estadounidense mantenidos fuera de los Estados Unidos, principalmente en Europa, y comúnmente usados para realizar transacciones internacionales.

Evaluación de proyectos: Conjunto de técnicas desarrolladas con el fin de estimar el rango de rentabilidad de un proyecto.

Evasión fiscal: Defraudación a la administración tributaria mediante el ocultamiento o la simulación de cuentas de ingresos o gastos con el fin de pagar montos menores de impuestos.

Exención fiscal: Bonificación fiscal a favor de la realización de una determinada transacción o de una situación financiera definida.

Factor de descuento: Tasa a la que se descuenta el flujo de fondos de un proyecto para obtener su valor presente.

Factoreo: Actividad en la cual una institución financiera descuenta las cuentas por cobrar de una empresa y se encarga de llevar a cabo la labor de cobro.

Fiador: Persona física o jurídica que se compromete al pago de una obligación, en caso de que ocurra incumplimiento de los compromisos adquiridos por parte del deudor.

Fideicomiso: Contrato de confianza entre dos agentes, por la que uno de ellos cede a otro la propiedad sus bienes para que los administre en beneficio de un tercero.

Flujo de caja: Movimiento temporal de las cuentas de efectivo de una empresa.

FOB: Cláusula en el comercio internacional en la cual el comprador se compromete a pagar todos los gastos que se incurran luego de puesta la mercadería en el puerto de embarque.

Fondo de Inversión: Fondo de carácter mutuo y de cartera diversificada, cuyas participaciones están distribuidas en forma proporcional a sus aportes entre varios inversionistas.

Franquicia: Derecho otorgado a un comerciante para la distribución y venta de los productos de un fabricante. También esta relación puede darse de fabricante a fabricante.

Fusión: Se refiere al caso en que los activos y pasivos de una compañía se transfieren a otra, creándose una nueva sociedad o manteniéndose bajo el nombre de alguna de las sociedades participantes.

Garantía: Valor que protege contra pérdidas a una persona o entidad legal que ha dado un préstamo, en caso de falta de pago de la obligación contraída.

Garantía prendaria: Activos muebles aportados en garantía de un préstamo.

Gastos acumulados: Gastos reconocidos en una fecha anterior al desembolso de efectivo correspondiente.

Gastos administrativos: Gastos reconocidos sobre las actividades administrativas globales de una empresa.

Gastos de desarrollo: Gastos incurridos al crear nuevos productos o procesos comerciales.

Gastos de organización: Gastos generados en la creación de una nueva organización empresarial o proyecto de inversión.

Gastos de seguridad social: Gastos incurridos sobre los programas de seguridad social que debe cubrir la empresa sobre su planilla.

Gastos financieros: Gastos correspondientes a los intereses de las obligaciones financieras.

Ganancias de capital: Beneficios que se obtienen al vender un activo financiero a un precio mayor a su costo o valoración estimada.

Gestión de riesgos: Conjunto de actividades gerenciales destinadas a controlar y administrar los seguros y coberturas de una empresa.

Gravamen: Carga sobre la propiedad efectuada como garantía de pago de una deuda.

Goodwill: Diferencia entre el valor en libros de una empresa y su valor de mercado.

Hacienda: Activos o bienes del Estado. Organismos que se dedican a la administración de dichos bienes.

Hiperinflación: Nivel de inflación volátil y que crece exponencialmente.

Hipoteca: garantía para asegurar el pago de una deuda, constituida por bienes inmuebles

Hipoteca de primer grado: acreedor que tiene el primer derecho de recuperación del monto garantizado en la hipoteca, ante otros acreedores que tienen también garantía de pago sobre la misma propiedad.

Holding: Empresa que mantiene en cartera acciones de un cierto número de filiales corporativas.

Ilquidez: Situación en la que una empresa no cuenta con suficientes activos líquidos para cubrir sus obligaciones de corto plazo.

Impuestos ad valorem: Contribución impositiva sobre el valor de importación de un bien o servicio.

Impuesto directo: Impuesto que grava las rentas de las personas físicas y jurídicas, denominados contribuyentes.

Impuesto específico: Impuesto por unidad sobre un bien o servicio.

Impuestos indirectos: Impuestos aplicados a la realización de transacciones.

Impuesto retenido en la fuente: Impuesto que es deducido de la renta bruta de un título valor; sean intereses, dividendos o ganancias de capital, de parte de quien lo emite o administra. Deducido este impuesto, la renta resultante es típicamente libre de otros impuestos.

Índice de precios: Medida que refleja el nivel de precios de una economía en un momento dado.

Índice de precios al consumidor: Índice de precios establecido sobre la base de los precios de una canasta de bienes y servicios ofrecidos al consumidor final.

Índice de precios al por mayor: Índice de precios establecido sobre la base de los precios al por mayor de una canasta de bienes y servicios.

Inflación: Aumento sostenido y generalizado de los índices de precios.

Ingreso marginal: Ingreso adicional bruto producido por la venta de una unidad adicional de producción.

Ingreso ordinario: Ingreso proveniente de las operaciones normales de una empresa.

Insolvencia: Incapacidad de cumplimiento al vencerse las obligaciones de deuda de una persona física o jurídica.

Interés: Es el precio pagado por el uso de un dinero prestado.

Interés simple: Es el que se calcula con base al monto del principal únicamente y no sobre el interés devengado. El capital permanece constante durante ese término y el valor del interés y su periodicidad de pago será siempre el mismo hasta el vencimiento.

Interés compuesto: Es el que se calcula sobre el principal más los intereses acumulados en períodos anteriores.

Intermediación financiera: Proceso mediante el cual una entidad, generalmente bancaria o financiera, traslada los recursos de los ahorradores directamente a las empresas que requieren de financiamiento.

Inversionista: Persona física o jurídica que aporta sus recursos financieros con el fin de obtener algún beneficio futuro.

Inversionista institucional: Organización que transa una cantidad elevada de valores (por ejemplo, fondos de inversión, bancos, fondos de pensiones, etc.).

Jerarquía: Forma de organización dentro de una institución de acuerdo a la importancia o autoridad de los cargos designados.

Joint venture (asociación de negocios): Empresa comercial integrada por dos o más agentes y que se forma para la realización de un proyecto específico.

Juego de suma cero: Situación en la cual el valor de las pérdidas es igual al valor de las ganancias.

Keynesianismo: Corriente de pensamiento económico originada en los escritos del pensador inglés John Maynard Keynes y que se fundamenta en la acción del gobierno para impulsar la actividad económica.

Leasing: Ver "arrendamiento".

Letras del Tesoro: Deuda al descuento con vencimiento inferior a un año, emitida periódicamente por el Gobierno federal de los Estados Unidos.

Licencia de importación: Autorización para importar determinado bien y transferir las divisas necesarias para su pago.

LIBOR (London Interbank Offered Rate): Tasa a la que las instituciones de crédito más confiables hacen transacciones en eurodólares entre ellas mismas.

Línea de crédito: Acuerdo de crédito entre una institución financiera y un cliente, por el cual el cliente tiene un monto máximo autorizado durante un período dado de tiempo, que usa y reintegra según sus necesidades.

Liquidación: Conclusión de un negocio o proyecto mediante la venta de todos sus activos y la cancelación de todas sus deudas. Darle vencimiento a un activo financiero mediante su conversión a efectivo, típicamente por medio de su venta.

Liquidez: Estado de la posición de efectivo de una empresa y capacidad de cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

Lista de precios: Lista de artículos en venta y sus precios.

Macroeconomía: Rama de la teoría económica que se ocupa del comportamiento de la economía como un todo y de sus componentes en forma agregada.

Margen de utilidad: Diferencia entre el precio de venta y el costo de un producto.

Margen de utilidad sobre ventas: Porcentaje que resulta de dividir la utilidad neta después de impuestos sobre las ventas.

Margen bruto: Diferencia entre los ingresos totales y los costos de producción.

Margen neto: Diferencia entre los ingresos totales y los costos y gastos incurridos en la operación de un negocio.

Mercado cautivo: Situación en la que los demandantes tienen pocas posibilidades de elegir al vendedor de un producto o servicio.

Mercado de capitales: Conjunto de transacciones que involucran la negociación de instrumentos financieros con vencimientos mayores a un año.

Mercado de dinero: Mercado en el cual se transan préstamos y depósitos por períodos cortos.

Mercado de futuros: Mercado en el que puede formalizarse un contrato para el suministro de mercancías o activos financieros, en una fecha futura predeterminada.

Mercado de valores: Mercado en el que se transan todo tipo de activos financieros.

Mercado eficiente: Mercado en el que los precios definidos en las transacciones reflejan un alto nivel de competencia entre los diferentes participantes y un uso eficiente de toda la información disponible.

Mercado monetario: Sinónimo de mercado de dinero.

Mercado primario: Mercado en el que se transan títulos por primera vez.

Mercado secundario: Mercado en el que se cotizan títulos anteriormente emitidos y en circulación.

Monopolio: Industria en la que existe sólo un productor de un bien o servicio.

Monopolio natural: Industria en la que existen economías de escala, gracias a las cuales el costo promedio es menor cuando hay un sólo productor.

Nacionalización: Configuración y apropiación por el Estado, con o sin compensación, de una actividad privada.

Nivel de precios: Valor de los bienes y servicios que se transan en una economía en un momento específico.

Nominal: Valor que consta en el documento en el momento de su emisión o transacción.

Nominativo: documento emitido a nombre de una persona física o jurídica.

Nota de cargo: Documento por el que se pone en conocimiento del deudor el haber realizado un cargo en su cuenta.

NYSE (New York Stock Exchange): Bolsa de valores de Nueva York.

Obligación: Cualquier tipo de deuda.

Obligación con descuento: Deuda transada por debajo del valor nominal del título.

Oferta Bursátil: Cantidad de Valores que las unidades deficitarias están dispuestos a ofrecer a cada nivel de precios.

Oferta directa: Oferta hecha por una empresa para adquirir acciones de otra, en la cual la empresa que adquiere se dirige directamente a los accionistas.

Oferta pública: Emisión de instrumentos financieros para la venta al público.

Opción: Derecho para comprar o vender un activo a un precio de ejercicio determinado en, o antes de, una fecha de ejercicio determinada.

Operaciones a plazo (Forwards): Es un contrato que se realiza en forma privada entre dos partes para la compra o venta de títulos, divisas u otras mercancías a un plazo determinado. En el contrato se estipula el precio, la cantidad y la fecha en que se realizará la operación.

Operador: Persona encargada de ejecutar las órdenes de compra y venta solicitadas por el agente de bolsa.

Pagaré: Promesa de pago.

Par: Situación en la cual el precio de una transacción de un valor es igual a su valor nominal, sin prima o descuento.

Paraíso fiscal: Territorio con leyes fiscales muy favorables para el establecimiento de la residencia legal de personas físicas o jurídicas, con el fin de pagar menos impuestos.

Pasivos: Obligaciones que tiene una empresa ante terceros.

Pasivos circulantes: Conjunto de cuentas dentro de los pasivos de una empresa que deben cancelarse en un período menor a un año.

Patrimonio: propiedad real de una empresa o individuo, definida como la suma de todos los activos, menos, la suma de todos los pasivos.

Pacto de Recompra: Cláusula en un contrato de venta por la que el vendedor recobra la propiedad vendida, a un precio determinado.

Peculado: Delito consistente en el hurto de propiedades del erario público, cometido por aquél a quien está confiada su administración.

Pérdida de capital: Pérdidas que provienen de la venta de un activo financiero a un precio menor a su costo o valor estimado.

Período de recuperación: Período que se requiere para que los ingresos netos de una inversión sean iguales al costo de la inversión.

Período fiscal: Período contable de 12 meses respecto al cual se da la información económica de las actividades de la empresa para los efectos del pago del impuesto sobre la renta.

Perpetuidad: Corriente de pagos iguales futuros que se espera continúe indefinidamente.

Plusvalía: Aumento del valor de una propiedad debido a la inflación o a un mayor nivel de demanda.

Población económicamente activa: Comprende al conjunto de personas posibilitadas de trabajar y que cumplen los requisitos de edad para ello.

Poder adquisitivo: Medida de la cantidad de bienes y servicios que se compran con una unidad monetaria en una economía.

Poder de compra: Capacidad de adquisición de una canasta de bienes y servicios por parte de una corriente de ingresos.

Política monetaria: Conjunto de medidas aplicadas por las autoridades monetarias de un país y que están encaminadas a afectar el nivel de liquidez de la economía.

Política de estabilización: Utilización de instrumentos monetarios y fiscales por parte del gobierno con el fin de resolver problemas de inflación y/o desempleo en la economía.

Portafolio: Combinación de activos financieros mantenidos por un individuo o institución.

Precio de cierre: Precio de los títulos valores en una bolsa al final de cada sesión.

Precio de paridad: Precio para un bien o servicio que se relaciona con otro precio, o bien con una composición de precios de diferentes bienes durante un período específico.

Préstamo a la vista: Préstamo que no tiene una fecha fija de vencimiento, pero que debe pagarse a petición del banco que lo realiza.

Presupuesto de capital: Proceso de planear las inversiones en la adquisición de activos, cuyos rendimientos se recibirán en el largo plazo.

Presupuesto de efectivo: Estado que muestra los flujos de efectivo (entradas, salidas y efectivo neto) de una empresa durante un período específico.

Prima de riesgo: Diferencia entre la tasa requerida de rendimiento sobre un activo arriesgado y específico y la tasa de rendimiento sobre un activo libre de riesgos, con la misma vida esperada.

Principal: Cantidad facial de un instrumento de deuda o depósito sobre la cual se fija el pago de intereses.

Producto Interno Bruto: Valor de los bienes y servicios producidos dentro de una economía durante un período específico.

Prospecto: Documento en el que se dan a conocer las principales características de una emisión de instrumentos financieros y de su agente emisor.

Proteccionismo: Conjunto de medidas encaminadas a la protección de industrias internas de la competencia proveniente de empresas extranjeras.

Prueba ácida: Relación entre los activos circulantes, excluyendo los inventarios, y los pasivos circulantes de una empresa en un momento dado.

Quiebra: Situación en la que un individuo o empresa no está en capacidad de cumplir con las obligaciones financieras normales.

Razones de liquidez: Relaciones que indican la posición de liquidez de una empresa en un momento dado.

Razones de endeudamiento: Relaciones que indican la carga financiera que pesa sobre los activos de una empresa, en términos de la cantidad de deuda que se ha utilizado para financiarlos.

Razones de rentabilidad: Relaciones que indican la capacidad de una empresa para generar valor.

Recesión: Situación en la que la tasa de crecimiento real de la producción de una economía es negativa.

Relación precio/ganancias: Razón del precio de una acción entre la utilidad por acción. Las empresas con expectativas de crecimiento elevado tienen relaciones precio/ganancias más altas que las de las empresas de crecimiento lento.

Relación precio/valor en libros: Razón del precio de mercado por acción entre el valor en libros por acción. Revela el número de veces que los inversionistas están dispuestos a pagar por encima del valor contable de la acción, en virtud del valor económico implícito en una inversión en acciones.

Rendimiento esperado: Tasa de rendimiento que una empresa espera realizar en una inversión. Es el valor promedio de la distribución de probabilidades de los rendimientos posibles.

Reserva de caja: Fondos disponibles para ser convertidos en efectivo en caso de emergencia.

Revaluación: Disminución del tipo de cambio expresado en unidades de moneda nacional por unidad de moneda externa. Aumento en el valor realizable de un activo.

Riesgo del negocio: Riesgo inherente a las operaciones típicas de una empresa dentro de su industria.

Riesgo financiero: Porción del riesgo total de la empresa por encima del riesgo del negocio, que resulta de la contratación de deudas.

Riesgo sistemático: Parte del riesgo de un valor que no puede eliminarse mediante diversificación. Riesgo asociado a la Economía.

Rotación de inventarios: Número de veces que, en promedio, una mercancía almacenada se reemplaza durante un período específico.

Rotación de capital de trabajo: Cantidad de capital de trabajo necesario para financiar las ventas de un período.

Split de acciones: Ver "División de acciones".

Sobre la par: Término referido al precio de una acción o bono cuando es mayor a su valor nominal.

Sobrevaluado: Término que se refiere al valor de una variable (generalmente el valor de la moneda nacional con respecto a la moneda extranjera) cuando es mayor a un valor de referencia de equilibrio.

Solvencia: Capacidad de pago de las obligaciones.

Spot: Intercambio que se da en el momento de la transacción.

Staff: Conjunto de recursos que asesoran y colaboran con un componente específico dentro de una organización.

Subasta: Venta pública al mejor postor.

Subvaluado: Término que se refiere al valor de una variable (generalmente el valor de la moneda nacional con respecto a la moneda extranjera) cuando es menor a un valor de referencia de equilibrio.

Swap: Intercambio de un instrumento financiero por otro.

S&P 500: Índice que incorpora el comportamiento promedio del precio de 500 acciones de la bolsa de valores de Nueva York.

Tasa de crecimiento económico: Tasa porcentual a la que crece anualmente la producción total de una economía en un período específico.

Tasa de descuento: Tasa utilizada para calcular el valor actual de los flujos de caja futuros.

Tasa de inflación: Tasa porcentual a la que crece el nivel de precios en una economía durante un período específico.

Tasa de interés nominal: Tasa o porcentaje de rendimiento sobre la calcula el monto de interés bruto de una obligación.

Tasa de interés real: Tasa que expresa una corriente de ingresos según su valor real, es decir, corrigiendo el efecto inflacionario.

Tasa impositiva: Tasa que se aplica para el pago de impuestos.

Tasa interna de retorno (TIR): Tasa de rendimiento sobre una inversión de activos.

Tesorería: Actividad de dirección responsable de la custodia e inversión del dinero, garantía del crédito, cobro de cuentas, suministro de fondos y seguimiento del mercado de valores en una empresa.

Tipo de cambio: Tasa a la cual una moneda puede cambiarse por otra.

Título cero cupón: Título que no incorpora el pago periódico de intereses, sino que su rendimiento se produce en la compra por descuento.

Título convertible: Obligación o acción preferente que, a voluntad del tenedor, se puede convertir en una acción ordinaria de la empresa.

Títulos a la orden: Son los instrumentos financieros que se emiten a favor de una persona en particular. Son transmisibles por simple endoso, el cual puede realizarse a favor de una persona determinada o dejarse abierto.

Títulos al portador: Son instrumentos que serán pagados a quien los presente a la maduración del mismo. No necesita endoso para ser traspasados.

Títulos nominativos: Son títulos expedidos a favor de una persona determinada, cuyo nombre debe consignarse tanto en el texto del documento como en el registro que deberá llevar el emisor. Son transmisibles por endoso nominativo, así como por la inscripción en el registro del emisor.

Títulos Renta Fija: Son instrumentos financieros cuya tasa de interés es fija desde su emisión.

Títulos de Renta Variable: Son instrumentos financieros cuya tasa de interés varía de acuerdo a las condiciones que estipule el emisor para dicho título valor.

UEPS: Sistema de valoración de inventarios según el cual el precio de la última entrada de un elemento particular es el usado para la valoración y cálculo del costo.

Utilidades retenidas: Porción de las utilidades no pagadas como dividendos.

Valor actual neto (VAN): Es el valor presente (a hoy) de los flujos de efectivo de un proyecto descontados a una tasa de interés dada.

Valor de salvamento: Valor de mercado de un activo al final de su vida útil.

Valor en libros: Valor contable de un activo.

Valor nominal: Valor de un activo o título que aparece en el correspondiente documento.

Valor presente: Valor actual del dinero cuyo monto se considera equivalente a un ingreso o egreso futuro de dinero.

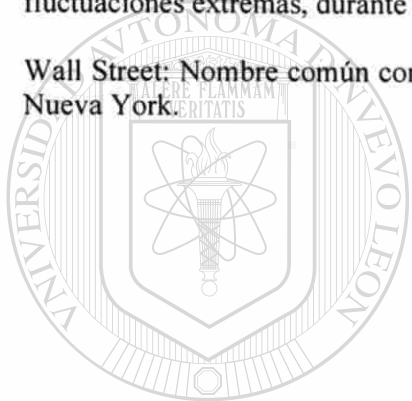
Valor residual: Valor de liquidación de instalaciones y equipo.

Ventaja comparativa: Situación en la que un país puede producir un bien a un costo total menor con respecto a otro país.

Vida útil: Duración esperada del funcionamiento de un activo.

Volatilidad: Situación en la que el precio de un activo financiero está expuesto a fluctuaciones extremas, durante un corto período.

Wall Street: Nombre común con el que se designa al distrito financiero de la ciudad de Nueva York.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



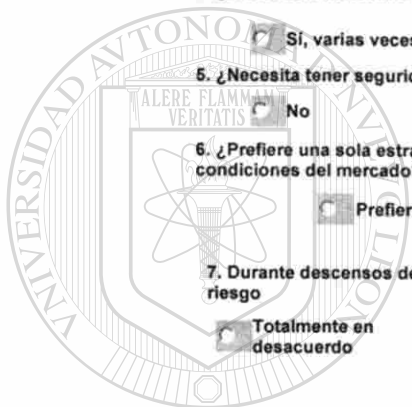
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

PERFIL DE INVERSIÓN

Cuestionario

(elija una de las 4 opciones para cada pregunta y seleccione continuar)

1. ¿Su edad está entre...?
 18 - 30 31 - 45 46 - 60 60 en adelante
2. ¿Cuál es su número de dependientes económicos? Incluye cónyuge, hijos, padres.
 0 1 - 3 4 - 6 más de 6
3. ¿Por cuánto tiempo le gustaría invertir su dinero?
 Más de 10 años De 5 a 10 años De 2 a 5 años Menos de 2 años
4. ¿Usted está interesado en el mercado financiero y en las noticias sobre finanzas?
 Sí, varias veces al día Sí, una vez al día Semanalmente Ocasionalmente
5. ¿Necesita tener seguridad sobre el rendimiento que obtendrá por una inversión antes de realizarla?
 No No necesariamente Si Sólo así invertiría
6. ¿Prefiere una sola estrategia de inversión o prefiere modificarla sobre la marcha si cambian las condiciones del mercado?
 Prefiero una sola estrategia Prefiero modificarla sobre la marcha
7. Durante descensos del mercado, tiendo a vender aquella parte de mi inversión con mayor riesgo
 Totalmente en desacuerdo En desacuerdo De acuerdo Totalmente de acuerdo



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

BIBLIOGRAFÍA:

Banamex (2005). "Perfil del inversionista". Disponible en línea en la dirección:
<http://accigame.banamex.com.mx/aperfil/>

Brookson, Stephen (2000), **Manejo de presupuestos**, Primera edición, Editorial Dorling Kindersley Publishing, Inc., Nueva York.
Páginas 10 - 17

Chelminsky, Adina (2004), "Programe sus finanzas de acuerdo a cada etapa de su vida".
Disponible en línea en:
<http://eleconomista.com/finanzaspersonales/>

Ernest F. Heussler Jr. y Richard S. Paul (1997), **Matemáticas para la administración, economía, ciencias sociales y de la vida**, Octava edición, Editorial Prentice Hall Hispanoamérica, Naucalpan de Juárez, Estado de México.
Páginas 367 - 377

Flores Matiana "A" (2005). "¿Qué es lo que tu Banco te ofrece?". **El Inversionista**
Volumen 210, Marzo, páginas 25-33

Flores Matiana "B" (2005). "¿El Factor de riesgo en las inversiones?". **El Inversionista**
Volumen 212, Mayo, páginas 185-20

Gitman, Lawrence y Joehnk Michel (1999), **Planeación de Finanzas Personales**,
Octava edición, Editorial Dryden, Impreso en Estados Unidos de América.
Páginas 3 - 86.

Lanzagorta, Joan (2003), "Mitos y realidades de inversión Estrategias clave para invertir como los expertos". Disponible en línea en:
<http://eleconomista.com/patrimonio/>

Publicación especial de la revista **El Inversionista**: "La guía para poner tu negocio",
publicado por Editorial Premier. S.A. de C.V. México D.F. (2004)
Páginas 7 - 31

Rueda, Arturo (2002), **Para entender la Bolsa**, Segunda Edición, Editorial Thomson Editores, S.A. de C.V., Polanco, México D.F.
Páginas 7-18 y 286 - 318

