

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA
“ANTONIO NARRO”
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS**



**PLANEACIÓN Y CONTROL DE LAS
FINANZAS PERSONALES**

POR:

NORELIA RAMÍREZ SEGOVIA

MONOGRAFÍA

**PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL PARA OPTAR AL
TÍTULO DE:**

ING. AGRÓNOMO EN ADMINISTRACIÓN AGROPECUARIA

BUENAVISTA, SALTILLO, COAHUILA; MÉXICO

MAYO DE 1998.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA AGRÍCOLA

PLANEACIÓN Y CONTROL DE LAS FINANZAS PERSONALES

MONOGRAFÍA

POR:

NORELIA RAMÍREZ SEGOVIA

QUE SE SOMETE A CONSIDERACIÓN DEL H. JURADO EXAMINADOR
COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

INGENIERO AGRÓNOMO EN ADMINISTRACIÓN AGROPECUARIA

APROBADA

PRESIDENTE DEL JURADO

M.C. JOSÉ GUADALUPE NARRO REYES

SINODAL

SINODAL

M.C. CARLOS A. LIVAS HERÁNDEZ

M.A. CARLOS ABREGO AGUILERA

EL COORDINADOR DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS

M.A. EDUARDO FUENTES RODRÍGUEZ.

BUENAVISTA, SALTILLO, COAHUILA, MAYO 1998

DEDICATORIA

A MIS PADRES

**Tiburcio Ramírez Peralta y
Aurelia Segovia Cardona**

Tesoro de inigualable valor que tengo la dicha de conservar
y escuchar sus acertados consejos, así como su gran apoyo
de siempre y por lo que ahora juntos hemos logrado.

A MIS ABUELITOS

**Florentino Ramírez (+)
Anselma Peralta (+)
Lázaro Segovia
Ma. Isabel Cardona**

Por el cariño que me dieron y por sus grandes
consejos y ejemplos de humildad, rectitud y capacidad
emprendedora en el trabajo, y especialmente dedico
este trabajo a ellos que no están aquí conmigo para compartir
este gran momento de mi vida.

A MI HERMANO

Gilberto Sergio

Por su gran apoyo y motivación de siempre, gracias.

A MIS HERMANAS

**Leticia
Nadia Yadira y
Flor Araceli**

Por esos lazos de cariño y amor que nos unen y por su infinito apoyo

A MIS SOBRINAS

**Cruz Merani
Diana Julissa y
Jackeline**

Por su inocencia y por llenarme de alegría.

A TI MARIO

Por compartir tantos momentos hermosos y por el apoyo incondicional que me has brindado en este trayecto de mi formación profesional y por los consejos que me brindaste.

A MIS CUÑADOS (A)

**Ismael *
Trinidad y
Jannet**

Por su apoyo moral que me han brindado. * Especialmente a Ismael por saberme comprender y ser un buen amigo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a **DIOS** todo poderoso por darme la oportunidad de vivir y por permitirme llegar a culminar una etapa más de la vida.

Al **Lic. José Guadalupe Narro Reyes** por compartirme sus conocimientos, su valioso apoyo y asesoría en la culminación del presente trabajo.

Al **M.C. Carlos A. Livas Hernández** por su participación y apoyo en el presente trabajo.

Al **C.P. Carlos Abrego Aguilera** Por su valiosa colaboración en la realización de este trabajo.

A la familia Esquivel Martínez por brindarme ayuda en los momentos que necesite.

Al matrimonio Ramón Esquivel por su gran apoyo en las buenas y en las malas.

A mis amigos y compañeros de la Generación LXXXIV. Especialmente a Rosa Ma. Rios, Ma. Rosaura; Esmeralda; Reina; Cecilia y Mirna por su gran amistad.

A mis Maestros por transmitirme sus conocimientos y por darme una formación profesional.

A la Universidad Autónoma Agraria “Antonio Narro” por brindarme la oportunidad de formarme profesionalmente.

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO	PAG.
1 Como empezamos, lo peor y lo actual.....	6
2 El desempleo abierto en México.....	12
3 Índice Nacional de precios al Consumidor/Banco de México clasificación por objeto del gasto.....	19
4 Planeación financiera personal.....	24
5 Registro para el control de la información fiscal.....	29
6 Características del Aguinaldo.....	32
7 Rendimiento en la Bolsa Mexicana de Valores índices de precios y cotizaciones.....	35
8 Comportamiento de algunas acciones en 1997.....	38
9 Cetes a 28 días.....	41
10 Cetes a 91 días.....	42
11 Pagaré Bancario a 28 días persona física.....	44
12 Cuenta Maestra para personas Físicas. Promedio de una muestra.....	45
13 Tasa de interés en términos reales anuales.....	46
14 Sociedades de inversión de renta fija para personas físicas (algunas emisoras con mayor rendimiento neto).....	47
15 Sociedades de inversión de deuda para personas físicas (algunas de las emisoras con mayor o menor rendimiento)..	47
16 Sociedades de inversión de renta variable (algunas emisoras con mayor o menor rendimiento).....	48
17 Tasas nominales anuales.....	51
18 Tasas efectivas (anuales y semestrales).....	52
19 Tipo de cambio.....	52
20 Rendimiento Total.....	54
21 Cetes a 91 días.....	56
22 Treasury Bills a 3 meses.....	56
23 Treasury Bills en pesos.....	57
24 Corporativo entre Cetes y Treasury Bills.....	58

25	Rendimiento equivalentes en pesos por inversiones en México y en E.U. de 1970 a 1997.....	60
26	Rendimiento en dólares y en pesos.....	62
27	Cálculo de la depreciación sobre los activos personales.....	64
28	Instructivo para el uso del cálculo del cuadro 29.	65
29	Cálculo del costo efectivo mensual del crédito con base en pagos y plazo.....	66
30	Ejemplos del cálculo del costo efectivo mensual del crédito con base en pagos.....	67
31	Ejemplo hipotético de la depreciación a cinco años de un automóvil.....	69
32	Ejemplo Hipotético de la depreciación a tres años de un automóvil.....	70
33	Cuanto le cuesta usar su automóvil.....	73
34	Control del rendimiento de un automóvil.....	76
35	Ahorro mensual necesario para alcanzar un monto final interés= 0.5 % mensual.....	79

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	I
------------------	---

AGRADECIMIENTOS.....	III
ÍNDICE DE CUADROS.....	IV
INTRODUCCIÓN.....	1
...	
1.- EL CRECIMIENTO DEL PIB EN MÉXICO Y LA ECONOMÍA PERSONAL.....	4
2.- EN QUE NOS AFECTA LA CAÍDA DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO.....	7
3.- COMO SE VE EL DESEMPLEO.....	10
4.- INFLACIÓN PERSONAL.....	16
5.- EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) EN LAS FINANZAS PERSONALES.....	19
6.- PLANEACIÓN Y CONTROL FINANCIERO PERSONAL.....	21
6.1.- Planeación Financiera Personal.....	21
6.2.- Control de Información Personal.....	25
6.3.- Control de Información Fiscal.....	27
6.4.- Tipos de tarjetas existentes.....	29
7.- UNA VEZ MÁS, LLEGO EL AGUINALDO.....	32
8.- RENDIMIENTO EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES.....	34
9.- RENDIMIENTO NOMINALES Y REALES DE INSTRUMENTOS DE INVERSIÓN.....	39
10.- RENDIMIENTOS EN INVERSIONES EN DÓLARES.....	49
11.- CUANTO TIENE QUE AHORRAR PARA CUBRIR LA DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS PERSONALES.....	63
12.- FINANCIAMIENTO , DEPRECIACIÓN Y GASTOS DE UN	

	9
AUTOMÓVIL.....	64
12.1.- Cuanto le cuesta la depreciación de su automóvil.....	68
12.2.- Cuanto le cuesta usar el automóvil.....	71
12.3.- Cuidando el rendimiento del automóvil.....	74
13.- CUANTO TIENE QUE AHORRAR PARA MANDAR A SU HIJO A LA UNIVERSIDAD.....	77
14.- RENTO O VENDO MI CASA.....	80
CONCLUSIONES.....	83
LITERATURA CITADA.....	85

INTRODUCCIÓN

A principio de la década de los ochenta el inversionista depositaba en los bancos los ahorros o los excedentes transitorios de la empresa. Más sin embargo en esa década, y más particularmente, a partir de 1982, la inflación se hizo cada vez más intensa, lo que provoco una transformación en la cultura del ahorro, ya que por un lado se hizo liquido y a muy corto plazo, y por otro, los instrumentos bancarios perdieron terreno frente a los instrumentos bursátiles. El costo de esta nueva cultura se evidencio en forma dramática a finales de 1994, cuando el dinero liquido fue retirado del país.

Asimismo, la cultura bancaria se transformo en una cultura bursátil a consecuencia del paulatino deterioro que se dio en el ahorro de la gente al invertir en los instrumentos bancarios a plazo en un ambiente altamente inflacionario.

La situación de perder en términos reales se mantuvo así hasta 1988, esto es, durante siete años la persona que ahorro con la esperanza de comprar algún otro bien posterior (por ejemplo una televisión, una sala, un auto o una casa), observo que no le alcanzaba lo que ahorraba, ya que cuando contaba con la cantidad de dinero que costaba el bien, éste ya había aumentado desproporcionalmente de precio, en consecuencia prefería gastar lo que iba a ahorrar, lo cual provocó un consumismo dramático, y por ende una caída en el ahorro nacional.

Por otro lado los grandes inversionistas, optaron por invertir en Cetes o en sociedades de inversión de deuda, ya que notaron que además de tener tasas ligeramente mayores a la que ofrecían los bancos, tenían la ventaja de tener el dinero líquido.

Para principios de 1987 la situación de los inversionistas, sobre todo la de los pequeños era desesperante, cada año que pasaba significaba perder en términos reales, y lamentablemente en ese año se puso de moda la inversión en la Bolsa, que incluso por ley obligaba a las casas de bolsa a recibir inversiones desde \$500, y aunque terminó ese año en crack la inversión en renta variable, se hizo patente, ya que la inversión en sociedades de deuda era casi tan buena como la del banco, pero con la ventaja de estar a la vista.

En ese mismo año los bancos se habían percatado de la situación, y notaban cómo empezaba a darse un proceso de desintermediación, por lo que los indujo a emitir las cuentas maestras, que en esas fechas daban una tasa tan alta como la de los Cetes. Debido a que en principio no se orientaron a los pequeños inversionistas, ya que pedían como apertura mínima \$10'000, muchos de ellos decidieron dejar el banco e ir a la bolsa con la consecuencia antes comentada.

A partir de 1989 y hasta 1994, prácticamente todos los años la inversión en instrumentos bancarios, Cetes e instrumento bursátil, fue superior en términos reales, sin embargo, daban una tasa similar a la que ofrecían los Cetes, pero estos contaban con la ventaja de mayor liquidez. En este mismo orden de ideas es interesante hacer notar que mientras 1982 el plazo típico de los instrumentos bancarios era de tres meses, y no era raro encontrar inversiones a un año, para 1994 el plazo típico era a la vista (si bien ha subsistido una parte significativa a 28 días).

A principios de 1995 y a raíz de la retirada del dinero líquido fuera del país, por la crisis de finales de 1994, se evidenció nuevamente que era mejor mantener el dinero líquido que a plazo, así se observa en el primer trimestre de este año que los rendimientos en Cetes han sido muy superiores a la de los instrumentos bancarios.

De acuerdo a lo anterior el presente trabajo tiene como objetivo dar a conocer la importancia de la planeación y control de las finanzas personales a través de emplear técnicas de matemáticas administrativas elementales, pero cuyos resultados podrán orientar a los agentes económicos o bien al ciudadano común en el momento de tomar decisiones sobre qué hacer con la riqueza o excedentes que dispone, a partir de las diversas alternativas que ofrecen tanto el mercado de dinero como el mercado de valores. Asimismo, proporcionar elementos básicos para calcular la depreciación de los principales activos que tiene una familia y la importancia del análisis del dinero a través del tiempo. En fin, pues buscamos sistematizar los aspectos fundamentales de las finanzas corporativas que pueden ser aplicables a las finanzas personales.

Queremos aclarar que lo que se presenta en el documento no constituye todas las áreas en donde es posible aplicar las técnicas mencionadas, para la toma de decisiones, por lo que únicamente pretendemos presentar los más representativo de las finanzas personales, sin embargo, los elementos presentes en el trabajo seguramente serán un punto de partida para analizar aspectos más particulares.

1.- EL CRECIMIENTO DEL PIB EN MÉXICO Y LA ECONOMÍA PERSONAL

El producto interno bruto (PIB) de México para el año de 1997 creció 7.0 por ciento, con respecto al año anterior y su economía personal, ¿cuánto creció? ¿También se vio un incremento de 7.0 % por ciento en su bienestar? Seguramente usted, al igual que muchos mexicanos, ven incrédulos esta cifra de 7.0 por ciento, ya que perciben que en su economía familiar no se ha visto una recuperación. No se ve una razón para dudar de esta cifra, simplemente hay que analizar correctamente, en el marco adecuado, para entender qué debería estar esperando, sobre las finanzas personales.

Primero, recordemos que el PIB es la medición de toda la producción de bienes y servicios en nuestra economía (formal). Por otro lado, cuando se dice que creció 7.0 por ciento se refiere a un incremento en términos reales, es decir, por arriba de la inflación. Sin embargo, este crecimiento de 1997 habría que analizarlo en un marco más amplio. Es decir, acumulado y en promedio.

¿Que ha pasado en este país desde que se inicio la crisis? En 1995, primer año de la crisis que estamos viviendo y primer año del presente sexenio, la economía cayó 6.2 por ciento, es decir, el PIB tuvo un crecimiento negativo de 6.2 por ciento. Esta ha sido la peor caída del PIB mexicano desde hace más de 60 años. En otras palabras, en 1995 vivimos la peor crisis del México moderno. Por otro lado, en 1996 el PIB creció 5.2 por ciento.

¿Qué implica esto? Si acumulamos los crecimientos nos daremos cuenta que el acumulado es 5.59 % $((1-0.062)(1+0.052)(1+0.070)-1)$, y esto a su vez implica un crecimiento promedio en estos tres años de 1.83 por ciento anual $((1+0.559)^{1/3}-1)$: Es decir, aunque el 7.0 por ciento de 1997 parece muy alto, en realidad no lo es tanto, ya que simplemente se está recuperando la terrible caída que tuvimos en 1995.

Y, ¿un crecimiento promedio de 1.83 por ciento anual es bueno? Se puede comparar este número con dos datos: el crecimiento de la población y la historia. En cuanto al primero, la población de este país crece más o menos al 1.9 por

ciento, lo cual implica que durante estos tres años simplemente hemos crecido para dar de comer a los nuevos mexicanos. O en otras palabras, que en promedio tenemos el mismo ingreso per capita que teníamos en 1994.

Por esto, si no se percibe una mejora con respecto al nivel de 1994, puede darse cuenta que es lógico, ya que simplemente hemos recuperado en 1996 y 1997 dos cosas: la caída de 1995 y el crecimiento natural de la población.

Por otro lado, en cuanto al crecimiento de 1.83 por ciento con respecto a la historia, podemos ver que en el sexenio pasado (de 1989 a 1994) el PIB creció en promedio 3.39 por ciento cada año.

Además, el PIB nos da una información general en cuanto al crecimiento de la economía en el país. Este crecimiento no es el mismo en diferentes sectores, en diferentes empresas, ni en diferentes individuos. Por ejemplo, a grandes rasgos, el sector de la construcción aún no se recupera. En 1995 su caída fue de 23.5 por ciento, en 1996 creció 9.8 y en 1997 creció 10.2 por ciento. Esto nos lleva a que el crecimiento acumulado en la industria de la construcción es de -7.44 por ciento $((1-0.235)(1+0.098)(1+0.102)-1)$, que a su vez implica un crecimiento promedio anual de -2.54 por ciento $((1-0.0744)^{1/3}-1)$.

Asímismo, el sector comercio, hoteles y restaurantes muestra una caída acumulada en el trienio de -2.68 por ciento, que equivale a un crecimiento promedio anual de -0.90 por ciento. Vale la pena aclarar que aquí se refiere a comercio formal y no el informal.

Con respecto al sector manufacturero muestra un crecimiento acumulado en el trienio de 15.80 por ciento, lo cual equivale a 5.01 por ciento promedio anual. Es decir, se trata de un sector que, aunque fue golpeado en 1995, ha mostrado una fuerte recuperación en 1996 y 1997.

De esta manera, también la recuperación de la economía personal depende del sector al que puede pertenecer en términos laborales. En este sentido en el cuadro 1 se ha sintetizado algunas cifras de la economía nacional. Ahí se puede ver cómo empezamos, lo peor y lo actual.

Cuadro 1.- Como empezamos, lo peor y lo actual.

Concepto	Cómo empezamos	Lo peor	Lo actual
Inflación (INPC)	7.05 % ene.-dic. 94	51.97% ene.-dic. 95 7.4 veces la de 94	16.04% (a) ene.-dic. 97 2.3 veces la de 94
Inflación (INPC)		Incremento	acumulado de nov. 94 a Oct. 97 de 120.94% Promedio anual
Ingreso nacional (PIB)	4.5% en 1994 26.0% acumulado en el sexenio (6 años) 3.9% promedio por año	-6.2% en 1995 - 6.2% acumulado en el sexenio (1 año)	6.0% (b) en 1997 4.5% acumulado en el sexenio (3 años) 1.5% promedio por año
Desempleo (TDA)	3.2% dic. 94	7.6% ago. 95 2.4 veces la de dic. 94	3.2% Oct. 97 igual a la de dic. 94.
Tasa de interés (Cetes a 28 días)	13.74% en nov. 94	74.75% en abr. 95 5.4 veces la de nov. 94	20.16% en nov. 97 1.5 veces la de nov. 94
Bolsa Mexicana de Valores (Índice de Precios y Cotizaciones)	2,591.34 puntos al final de nov. 94		4,647.84 puntos al final de Oct. 97 Incremento nominal de 79.36% Incremento real de - 18.82%

Notas: (a) Se supone una tasa de inflación de 1.30% en noviembre y una de 1.50% en diciembre de 1997. (b) Se estima un crecimiento del PIB de 6.0% en 1997.

Si bien es cierto que en general la gran crisis de este país se dio en 1995, también es cierto que en lo que va del sexenio no hemos podido mejorar los niveles que llegamos a tener al final del sexenio anterior.

Cuando comparemos cifras es importante tomar la base. Si nos comparemos solamente con los peores datos de la crisis de 1995 sin lugar a dudas estamos

de maravilla. Si nos comparamos con los datos previos a la crisis, es muy claro que falta mucho por hacer para evitar que cuando lleguemos al final de este sexenio nos demos cuenta que no avanzamos nada en seis años.

2.- EN QUE NOS AFECTA LA CAÍDA DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO.

Sin lugar a dudas, los cambios sobre las expectativas económicas y escenarios de planeación que nos planteábamos a finales del año pasado son totalmente distintos a lo que prevalecen en el primer trimestre de 1998. Las variables han cambiado, tanto por situaciones externas como propias del país, y lo que podemos esperar para el presente año parece definitivamente menos optimista de lo que veíamos a principios de diciembre pasado. Al menos tres sucesos son claros: la crisis asiática, el resurgimiento de los problemas en Chiapas, y la caída de los precios del petróleo.

¿Por qué caen los precios del petróleo? Muchos conceptos se han manejado al respecto sin que probablemente ninguno de ellos explique el porqué de la caída de los precios del petróleo de forma aislada, y ni siquiera todos en plenitud. Por otro lado, el hecho de que no se haya dado un conflicto bélico en Irak puede haber contribuido a que el suministro de petróleo en el mundo se vea como algo más seguro. Una guerra, sin lugar a dudas, hubiera implicado problemas en el Medio Oriente tanto por la destrucción de instalaciones petroleras como por la dificultad en la salida del hidrocarburo. Si bien, no estamos sugiriendo que una guerra hubiera sido deseable, sí es un hecho que nuestro país probablemente se hubiera visto beneficiado por el posible conflicto.

Otros aspectos que se manejan es el hecho de que el invierno en el hemisferio norte del planeta no fue tan duro como se esperaba, lo cual llevó a que el consumo de combustibles fuese menor de lo esperado.

Sin embargo, tal vez una buena explicación que no debiéramos dejar de pasar inadvertida es la que escribe Roberto Salinas León: “La tendencia en el comportamiento de los precios del petróleo en el largo plazo apunta hacia una baja de tipo estructural. No es una coyuntura, sino un cambio permanente en los precios internacionales”. (El Economista, 12/marzo/1998, página 9).

Lo primero que viene a la mente de mucha gente cuando se habla de caída en los precios del petróleo es el efecto que esto puede tener sobre nuestras exportaciones. Si bien es cierto que habría un efecto, definitivamente no es ese el rubro más importante, especialmente ahora que la importancia del petróleo en las exportaciones del país ha disminuido considerablemente.

Para esto basta comparar algunas cifras de nuestra crisis petrolera al inicio de los años ochenta y ahora. En 1982 las exportaciones mexicanas fueron de casi 21 mil millones de dólares, y de aquí 78 por ciento provenía de exportaciones de petróleo. Al año siguiente, en 1983 las exportaciones mexicanas fueron de casi 22 mil millones de dólares, y de aquí 72 por ciento provenía de exportación de petróleo.

Por el contrario, en los últimos dos años esta composición de las exportaciones ha cambiado radicalmente. En 1996 las exportaciones mexicanas fueron de casi 96 mil millones de dólares, y de aquí solamente 12 por ciento provenía de exportaciones de petróleo. El año pasado, en 1997 las exportaciones mexicanas fueron de casi 110 mil millones de dólares, y de aquí sólo 10 por ciento provenía de exportaciones de petróleo. Esto nos muestra perfectamente que no debemos esperar un efecto sobre nuestras exportaciones por cambios en los precios del petróleo como los percibidos en 1982. Pero, ¿dónde más puede haber un efecto por la caída en los precios del petróleo? Lo que es un hecho es que el gobierno basa una gran parte de su gasto en sus ingresos por concepto de la exportación petrolera. Esto va a implicar que los ingresos del sector público caigan, lo cual llevará a que el gasto público se vea reducido, y finalmente, el ingreso nacional,

medido a través del producto interno bruto (PIB), crezca a una tasa significativamente menor de la prevista hace sólo un par de meses.

Las expectativas que se tenían sobre el crecimiento del PIB para 1998 (los primeros tres meses) eran de 7 por ciento. En la actualidad los analistas han cambiado sus expectativas, ya que unos están basando su planeación sobre un crecimiento de sólo 3.5 por ciento para el presente año. La importancia que tiene esto es que se da una desaceleración en el crecimiento de nuestra economía familiar y la de nuestras empresas, y que durante 1996 y 1997 sólo habíamos recuperado lo perdido durante la crisis de 1995. Sin embargo, la reducción en el crecimiento esperado del PIB parece señalar lo contrario.

Primero, la creación de empleos se verá limitada. México necesita de un crecimiento del PIB de aproximadamente 5 por ciento anual para crear el millón de empleos que nos demandan los mexicanos que se incorporan al mercado laboral cada año. Es decir, con un crecimiento de 5 por ciento, entonces la expectativa sobre nuestro problema del empleo parece ser poco halagadora.

Segundo, la recuperación real del salario y en general del ingreso de los mexicanos, sólo se puede ver en la medida que seamos capaces de producir más. Es decir, la recuperación real del ingreso puede ser que se difiera o que no sea al menos tan atractiva como parecía que lo sería hace sólo unos meses.

Tercero, es posible que las ventas de muchas empresas se vean limitadas por esta desaceleración en el crecimiento de la economía mexicana. Lo que parecía que sería un excelente año para las ventas de muchas de nuestras empresas puede quedarse una vez más en suspenso.

Quienes se verían afectados en principio sería a todas las personas y empresas que dependan de fuertes contratos con el sector público podrían ver reducida

su facturación durante los próximos meses. Si se reduce el gasto público, en algún lado se debe recortar.

3.- COMO SE VE EL DESEMPLEO

En los últimos años el desempleo se ha incrementado en nuestro país, este lo mide el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), y se mide cada mes a través de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), la cual abarca 34 ciudades del país, cubriendo 97 por ciento de la población urbana de México que radica en ciudades de 100 mil habitantes o más.

La ENEU obtiene la información a través de cuestionarios que se aplican por medio de entrevistas directas en los hogares. Uno de los resultados que se obtienen de estas encuestas es precisamente la Tasa de Desempleo Abierto (TDA).

La TDA mide la proporción de la Población Económicamente Activa que en la semana de referencia de la encuesta se encontraba en la situación siguiente:

- a) Sin empleo, es decir, no contaba con un empleo (como asalariado o por su cuenta), trabajando de cero a menos de una hora a la semana.
- b) Disponible para aceptar un empleo
- c) Habían realizado acciones concretas de búsqueda de trabajo en alguna de las ocho semanas anteriores al periodo de referencia, es decir, contestaron avisos de periódicos o recomendaciones familiares, o intentaron ejercer alguna ocupación por su cuenta, etc.

Como puede verse, esta definición de desempleo quizá sea un poco estricta. Sin embargo, nos da un parámetro de comparación en el tiempo. Así mismo INEGI

genera otras nueve mediciones del desempleo, incluyendo en algunas lo que podríamos llamar subempleo.

Pero analicemos algunos datos y tendencias del desempleo abierto en México en los últimos años y meses. En el cuadro 2 se observan los datos de la TDA para México desde el último trimestre de 1993.

En el cuarto trimestre de 1993 se tuvo una TDA de 3.3 por ciento. Esta se fue incrementando hasta llegar a un máximo de 7.4 por ciento en el tercer trimestre de 1995, lo cual representa 2.24 veces la tasa observada en el cuarto trimestre de 1993. Es decir, en poco menos de dos años se incrementó el desempleo abierto 1.24 por ciento. ¿Le parece poco?

Podremos estar de acuerdo y creer en el valor de la TDA o no, pero decir que el desempleo creció 124 por ciento es hablar de un incremento significativo. Por ejemplo, si en el cuarto trimestre de 1993 suponemos que había tres millones de desempleados, para el tercer trimestre de 1995 se tenían casi 7 millones (3 millones por 2.24).

A partir del tercer trimestre de 1995, cuando la TDA fue de 7.4 por ciento, esta tasa ha tendido a disminuir, siendo en el tercer trimestre de 1996 de 5.5 por ciento y en el mes de octubre pasado (último dato disponible) de 5.2 por ciento.

Esto implica, sin lugar a dudas, que el desempleo se ha reducido con respecto al tercer trimestre de 1995, pero con respecto al cuarto trimestre de 1993 sigue siendo 58 por ciento más alto.

Continuando con nuestro ejemplo, si en el cuarto trimestre de 1993 suponemos que había 3 millones de desempleados, para el tercer trimestre de 1995 se tenían casi 7 millones, y para el mes de octubre de 1996 se tienen cerca de 4.74 millones de desempleados (3 millones por 1.58).

Cuadro 2.- El desempleo abierto en México.

Trimestre	TDA %	TDA T-IV-93 = 100
IV 93	3.3	100
I 94	3.7	112
II 94	3.4	102
III 94	3.8	115
IV 94	3.7	112
I 95	6.2	158
II 95	6.5	197
III 95	7.4	224
IV 95	6.0	182
I 96	6.2	188
II 96	5.6	170
III 96	5.5	167
Oct. 96	5.2	158
Tasa máxima Ago. 95	7.6	
Tasa Mínima Dic. 93	2.9	

Fuente: INEGI.

Dentro de este contexto vale la pena reflexionar sobre las perspectivas de la fuente del trabajo personal actual, la posibilidad de cambiar de trabajo y de mejorar las percepciones.

Como crecer en su empleo.

Algunos consejos para hacer más rico su empleo y su desarrollo como ejecutivo son los siguientes:

1. Realmente disfrute lo que hace. Esto implica que primero debe estar seguro de entender lo que está haciendo.
2. Nunca deje de aprender sobre nuevas tecnologías y habilidades gerenciales. No importa cuántos títulos tenga; siempre hay cosas nuevas en la teoría de los negocios, siempre hay nuevas formas de enfocar los problemas y las soluciones. Además, la tecnología avanza tan rápido que nos debemos estar actualizado constantemente.

3. Trate de ganar experiencia internacional, aunque esto implique sólo una estancia corta en el extranjero.
4. Busque crear nuevas oportunidades de negocios. Esto lo puede llevar a una promoción. Si piensa como si fuera el dueño, el más contento de tenerlo en la empresa será precisamente el dueño.
5. Espere más aumentos de carga de trabajo y de ingreso, pero menos títulos y menos gente reportándole.
6. Sea extremadamente sobresaliente en lo que está haciendo. Sea un verdadero experto. En el mundo de los negocios se están cayendo cada día más rápido los mediocres y los charlatanes.

¿Tendré una promoción pronto?

Algunas aspectos sobre los que debería reflexionar para tratar de definir si una promoción es viable pronto, son los siguientes:

1. ¿La está haciendo bien la compañía para la que trabaja? ¿Tiene buenos resultados financieros, está contratando y promoviendo a sus ejecutivos?
2. ¿Lo están seleccionando a usted para los proyectos importantes? ¿Se le está asignando en proyectos donde puede mostrar su talento? ¿Se les está impulsando a aprender nuevas cosas y a incrementar sus habilidades?
3. ¿Es usted popular dentro de la empresa? ¿Lo aprecia su jefe? ¿A usted le agrada su jefe? ¿Se lleva bien con sus colegas de trabajo?

4. ¿Se valoran sus opiniones? ¿Se le incluye en las juntas importantes? ¿Lo busca la gente para consultarlo sobre asuntos realmente importantes?

5. ¿Tiene usted las habilidades necesarias? ¿Podría asumir un puesto superior sin necesidad de tomar mayor entrenamiento?

6. ¿Lo perciben los demás de forma positiva? ¿Le hacen comentarios sus colegas acerca de su buen desempeño? ¿Oye algunos rumores de que su jefe está contento con su trabajo?

7. ¿Has preparado un sucesor para su puesto? ¿Si fuera promovido en este momento, hay quien lo sustituya?

¿Es el momento de buscar un cambio?

Algunas cosas sobre las que debería reflexionar para tratar de definir si es el momento de buscar un cambio son las siguientes:

1. ¿Ha dejado de aprender? ¿Está estancado? ¿Ya no tiene oportunidades de incrementar sus habilidades y ampliar sus experiencia?

2. ¿Se ha caído su status? Cuando se reúne con su jefe, ¿Todo se resuelve a la manera de él? ¿Siente que tiene menos libertad de actuación que en el pasado?

3. ¿Se está debilitando la compañía para la que trabaja? ¿Ha perdido participación de mercado? ¿Ha sido criticada fuertemente en la prensa o por sus propios empleados?

4. ¿Se perciben grandes cambios? ¿Se ha fusionado recientemente su compañía con otra? ¿Se está dando una reestructura organizacional fuerte? ¿Han llegado ejecutivos de alto nivel de fuera de la compañía?

5. ¿Esta fuera del círculo? ¿Ha dejado de oír chismes? ¿Siente que es el último que se entera de las decisiones importantes?

6. ¿Empieza a odiar ir a trabajar? ¿Se siente angustiado los domingos por la noche? ¿Han cambiado sus hábitos de comida y sueño? ¿Le comentan en su casa y sus amigos que se ve cansado y parece triste?

7.- ¿Está su sueldo estancado comparando con el del mercado?

4.- INFLACIÓN PERSONAL

Cuando hablamos de la inflación en México nos referimos específicamente al incremento del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), estimado y publicado por el Banco de México. Si bien no es el único indicador de aumento de precios en el país, sí es probablemente el más conocido, el más utilizado y el más generalizado entre la población.

Como cualquier medida estadística, el INPC tiene una definición en su proceso de estimación. Para definir el INPC, el Banco de México, a través del Sistema Nacional del Índice de Precios al Consumidor, recopila durante cada mes 170 mil cotizaciones directas en 46 ciudades del país, sobre los precios de aproximadamente mil 600 artículos y servicios específicos, dando lugar a 313 conceptos genéricos. Estos conceptos se promedian de manera ponderada para conformar ocho grupos.

La ponderación para obtener el índice General en cada una de las ciudades y a nivel nacional se basa en la estructura que se desprendió de los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1989 elaborada por INEGI.

En el cuadro 3, se muestran las ponderaciones que utiliza el Banco de México para determinar el INPC y las inflaciones por objeto del gasto para los años 1993, 1996 y 1997. Se comparan los aumentos para ocho grupos diferentes por 3 años. Como se puede observar el incremento de precios fue distinto para los grupos.

En el caso del INPC y de cualquier medición que se pretenda hacer de la inflación, podemos decir que hablamos de algo que no es verdad, sólo es cierto. El INPC es cierto. Esto significa, por ejemplo, en el año de 1993 la inflación en México fue de 8.0 por ciento. Esto es cierto con base en las ponderaciones y los muestreos que lleva a cabo el Banco de México.

Si se pretende que la inflación medida por el INPC sea una verdad absoluta para cualquier ciudadano, eso es un error. El INPC es cierto, pero no es una verdad absoluta, ya que no representa ni su situación personal, ni la de su vecino.

La única verdad absoluta, y personal, sería que midiéramos el incremento de precios con base en nuestro propio patrón de consumo y el aumento específico de precios que se sufre. Llevar acabo esto pudiera ser muy caro. Sin embargo, podemos basarnos en los dato del Banco de México por grupos y simplemente analizar nuestra ponderación personal.

Cual es la situación de sus Finanzas Personales y quien dice que usted es un consumidor típico?.

Simplementesupongamos dos situaciones extremas. Por un lado pensemos que renta la casa en la que vive y que tiene dos hijos estudiando en una universidad privada. Esto pudiera implicar que, probablemente, de su gasto usted dedica 30 por ciento para renta y para colegiaturas otro 30 por ciento. Aun suponiendo que sus incrementos de precios personales fueran los mismos

que los señalados por el Banco de México, su Inflación personal hubiera sido mayor a la reportada, simplemente porque su gasto se centró en dos rubros con mayor aumento.

Por el contrario, si se tiene casa propia (es decir, no paga renta y su gasto en este concepto es bajo), no paga colegiaturas, y su gasto principal fue en alimentos, seguramente su inflación personal será distinta a la reportada.

De esta manera puede estimar su inflación personal para el siguiente año con base en los aumentos de precios que estima el Banco de México y considerando las ponderaciones que mejor apliquen para sus finanzas personales.

Los pasos que se deben considerar son los siguientes:

- a) Tome nota al día de hoy, preferentemente al primero de enero de este año, de todos los precios de los bienes y servicios que consume.
- b) El 31 de diciembre de ese año deberá volver a levantar una lista con los precios de los bienes y servicios considerados en el punto anterior.
- c) Lleve un control de sus Finanzas personales para conocer en detalle su ponderación de consumo.

Con esto podrá estimar su Inflación Personal de una manera casi exacta.

Cuando se habla del INPC se relaciona con el incremento de precios sobre una canasta básica. La canasta básica es en realidad un subconjunto del INPC. En el INPC se incluyen, o se intenta incluir o representar, a todos los bienes y servicios que utiliza un consumidor típico en México. En el índice de la canasta

básica se incluyen únicamente algunos productos que, como su nombre lo indica, son realmente básicos para la supervivencia de un consumidor.

En el INPC se consideran 313 bienes y servicios genéricos. Para el índice de la canasta básica solamente se toman en cuenta 84 de ellos. Vale la pena mencionar que en un producto genérico se agrupan varios productos. Por ejemplo, todas las marcas y tipos de galletas forman el producto genérico galletas.

Cuadro 3.- Índice nacional de precios al consumidor/banco de México
clasificación por objeto del gasto.

Concepto	Ponderación (%)			Inflación (%)		
	1993	1996	1997	1993	1996	1997
1.- Alimentos, bebidas y tabaco	37.4	29.4	29.4	4.7	29.12	13.30
2.- Ropa, calzado y accesorios	9.9	6.7	6.7	6.7	28.65	18.38
3.- Vivienda	17.8	22.2	22.2	10.2	26.00	17.69
4.- Muebles, aparatos y accesorios domésticos	6.2	5.7	5.7	5.9	26.77	15.61
5. Salud y cuidado personal	5.8	6.8	6.8	9.3	24.68	17.56
6.- Transporte	11.2	15.2	15.2	8.5	33.48	15.87
7.- Educación y esparcimiento	5.8	7.7	7.7	15.8	20.19	15.18
8.- Otros servicios	5.9	6.3	6.3	10.4	24.46	16.73
Índice General	100.0	100.0	100.0	8.0	27.70	15.72

Fuente: Banco de México.

5.- EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) EN LAS FINANZAS PERSONALES

El IVA nació en nuestro país en enero de 1980. El IVA es un impuesto al consumo. Se llama impuesto al valor agregado porque sólo aplica sobre el valor añadido en diversos procesos de producción de un bien o servicio. En noviembre de 1991 cambió la tasa del IVA, bajando 15 por ciento a 10 por ciento.

El IVA no le cuesta a ninguna empresa, ya que en su totalidad lo paga el consumidor final. El único que no puede compensar este IVA es el consumidor final. Mientras mayor sea el consumo de productos, mayor será el pago de impuestos al valor agregado.

Por ejemplo, si una empresa vende 100 pesos y compra insumos por 60 pesos, entonces estaría cobrando un IVA a sus clientes por 10 pesos ($100 * 0.10$), y estaría pagado a sus proveedores por sus compras un IVA de 6 pesos ($60 * 0.10$). Es decir, a esta empresa quedarían cuatro pesos de IVA, ya que cobró 10 y pagó 6. Esta diferencia, los cuatro pesos, son el IVA que la empresa enteraría al fisco. Como se puede ver, no es la empresa la que paga el IVA, sino el consumidor.

De esta forma, cuando los bienes y servicios llegan a manos de los consumidores finales, éstos acaban pagando todo el IVA. Es decir, si usted es quien compró los 100 pesos del párrafo anterior, entonces usted estaría pagando los 10 pesos del IVA.

De esta forma, si el IVA se reduce, digamos de 15 al 10 por ciento, entonces podríamos decir que su bolsillo tendría inmediatamente una mejoría en su capacidad de consumo. Por ejemplo, si usted disponía de 115 pesos para consumir, entonces podría comprar bienes por valor de 100 pesos. Con un IVA de 10 por ciento, usted podría comprar 104.5 pesos y pagar un IVA de 10.5 por ciento.

Se establece que el IVA es un impuesto que afecta más a la población de menos recursos, ya que proporcionalmente una persona de bajos ingresos dedica mayor cantidad al consumo. Para tratar de eliminar parcialmente este efecto se exentan algunos productos del IVA, como son alimentos, médicos, educación, etc.

6.- CONTROL Y PLANEACIÓN FINANCIERA PERSONAL

6.1.- Planeación financiera personal

La planeación financiera es un proceso donde las empresas evalúan y deciden qué riesgo tomar; no es un proceso para disminución o eliminación de riesgos. Por ello, la Planeación de Finanzas Personales no es eliminar riesgos, sino anticiparse a ellos y prepararse para que le sean ventajosos en un momento dado. Una consideración muy importante para la planeación financiera personal es que debemos gastar menos y ganar mas.

Para tener un control de las finanzas personales es necesario contar con un presupuesto. Para poder presupuestar es indispensable tener una idea objetiva de la historia de las finanzas personales; es decir, una relación cuantitativa sobre ingresos y gastos. Para realizar esto se sugieren tres etapas:

- 1) Realizar un análisis actual de los gastos personales para tenerlos debidamente ordenados.
- 2) Hacer una planeación financiera para el siguiente año de acuerdo a lo analizado en el año actual y definir un plan de ingresos y egresos de la situación personal.
- 3) Mantener un control sobre los ingresos y gastos comparándolos con la planeación financiera personal, a la vez cuidando y analizando las variaciones significativas que se vayan detectando.

El proceso de planeación financiera personal es igual que el de una compañía. Se debe resaltar las siguientes consideraciones.

a) Se trata de un proceso participativo que debe incluir a todos los involucrados en la organización, en este caso, la familia. No intente hacer su planeación financiera personal usted solo. Analice todos los datos, coméntelos y decídalos junto con su pareja. No olvide que él o ella también tienen, o deben tener, un efecto sobre los posibles ingresos y gastos que se darán en la casa. Es más, si tiene hijos adolescentes o adultos pudiera ser bueno que los involucrara en este proceso.

b) Se trata de un proceso frío y objetivo, no de buenos deseos . Debemos cuidar en la planeación financiera personal reflejar lo más objetivo que realmente creamos que va a ocurrir. La planeación no es una carta de buenas intenciones, se trata de un ejercicio para anticiparnos al futuro. No piense qué le gustaría ganar, sino anote los ingresos que realmente piensa que se van a dar. Si tiene duda, y le recomiendo que sea lo más conservador posible. Siempre es mejor que eventualmente le sobre el dinero y no que le falte. En lo que se refiere a los gastos, anote los gastos que realmente espera que se van a dar. No trate de exagerar una posible reducción de gastos si sabe que es poco viable o no piensa realmente restringir su gasto en ese rubro.

c) La forma en que se agrupen los ingresos y gastos para fines de planeación debe ser la misma para que se puedan controlar posteriormente los ingresos y gastos.

En el siguiente cuadro 4, se presenta un esquema de la planeación financiera. Se incluyen conceptos de ingresos personales y gastos que se puedan aplicar. Sin embargo cada persona y cada situación es diferente y particular. Por lo que el esquema es una base para realizar una planeación financiera.

Basándose según en el cuadro, el primer paso es ordenar en el formato la información histórica de ingresos y gastos del año actual. Se puede hacerlo en forma mensual. Para obtener un mejor control de la información financiera se

debe ser genérico en los registros. El objetivo de hacer este análisis es para poder establecer su propio patrón de consumo, para con ello poder planear el año siguiente.

Cuadro 4.- Planeación financiera personal

INGRESOS PERSONALES

Ingresos por:
Sueldo
Honorarios
Otros
(1) Total ingresos personales
GASTOS PERSONALES
Alimentos, super y restaurantes:
Alimentos (super, carne, mercado)
Restaurantes
(2) Subtotal alimentos, super y restaurantes
Servicios personales:
Personal doméstico
Otros servicios personales
(3) Subtotal servicios personales
Educación:
Colegiatura
Libros
(4) Subtotal educación
Varios:
Cuotas club deportivo
Multivisión o Cablevisión
Teléfono celular
Teléfono tradicional
Ropa y zapatos
Regalos
Otros varios
(5) Subtotal varios
Automóviles
Gasolina
Mantenimiento
Tenencia y derechos
(6) Subtotal automóviles
Casa:
Renta
Cuotas de mantenimiento y predial
Reparaciones y adaptaciones
(7) Subtotal casa
Gastos extraordinarios:
Vacaciones
Inversiones en casa
Inversiones en muebles
Inversiones en automóvil
Otros
(8) Subtotal gastos extraordinarios
(9) TOTAL GASTOS (suma del (2) al (8))
menos (10) GASTOS PAGADOS CON TARJETA DE CRÉDITO
(11) GASTOS EN EFECTIVO ((9)-(10))
más (12) PAGOS DE DEUDAS EN TARJETAS DE CRÉDITO
(13) PAGOS TOTALES ((11)+(13))
(14) SALDO DEL PERIODO ((1)-(13))
(15) SALDO ACUMULADO ((14)+(15 del periodo anterior))

6.2.- Control de información personal

Para tener un control financiero personal se debe tener la información ordenada y concentrada en un lugar determinado para facilitar la búsqueda en caso de emergencia. La estructuración del control de la información financiera puede ser manual o lo ideal sería tenerla en una computadora para ser manejada fácilmente para ser actualizarla, ampliarla y/o mejorarla con el paso del tiempo. En control de la información financiera personal puede estructurarse de la siguiente manera:

1. Tarjetas de crédito: En este primer apartado mantenga el nombre y número de cada tarjeta de crédito y los teléfonos donde debe reportarlas si se extravían. También sería recomendable mantener información sobre la fecha de vencimiento de la tarjeta. Poner una marca al lado de aquellas tarjetas que se acostumbra llevar consigo para que en caso de robo o extravío se puedan reportar con oportunidad.
2. Cuentas de cheques: Mantenga el nombre del banco, el número de cuenta de cheques, la sucursal, el ejecutivo de contacto en cada caso y las firmas autorizadas para firmar cheques también puede ser útil señalar a los beneficiarios.
3. Inversiones: Indique los tipos de inversión que se tiene y en que banco o en casa de bolsa están. Además señale una vez más la institución, el número de contrato, el ejecutivo de contacto, los teléfonos, el o los titulares y los beneficiarios.
4. Documentos: Mantenga la información de todos los documentos personales, como por ejemplo, licencia de conducir (número y fecha de expiración), el pasaporte, visas, cartilla del servicio militar, credencial del IFE, etc.
5. Otros datos: Tipo de sangre, registro federal de causantes, número de afiliación al IMSS, cuentas del SAR e Infonavit, cédula profesional, número de celular para reportarlo en caso de extravío, número de acción del club, etc.

6. Seguros: En caso de emergencia los seguros no le sirven de nada si no los tiene a la mano. Debe mantener controlada la información de sus seguros médicos, de vida, de la casa, etc. Registre para cada caso el nombre de la compañía aseguradora, número de póliza, fecha de vencimiento, teléfonos, nombre, número y teléfono de su agente de seguros, así como los beneficiarios si procede.

7. Automóvil: Mantenga un registro de los datos más relevantes de cada automóvil. Señale marca y modelo, placas, número de serie y número de motor. Por otro lado, mantenga información referente al seguro de cada automóvil.

8. Escrituras: Mantenga un control de las escrituras que pueda tener, como escritura de su casa, testamento, poderes, etc. Registre número de la escritura, libro, fecha y por último el nombre y teléfono del notario.

9. Información de sus empresas: Si usted tiene participación en una o más empresas, deje indicado en cual tiene participación, así como los datos más importantes de ella.

Este control debe mantenerse actualizado o no servirá de nada. Por último, mostrar este control a los familiares y mantener una copia al alcance de ellos para que le puedan ayudar en caso de emergencia. Vale la pena invertir algo de tiempo en el desarrollo de su control personal. Tal vez se piense que es una exageración mantener un control de este tipo. Pero se puede mencionar tres usos:

a) Una referencia rápida para cuando se requiera saber algún dato.

b) Un control para casos de emergencia.

c) Una ayuda a los familiares en caso de fallecimiento.

6.3.- Control de la información fiscal

El objetivo es contar con un sistema fácil y práctico para administrar la información fiscal para que durante el año y al final de este sea fácil y segura la preparación y presentación de las declaraciones del impuesto correspondiente. La frecuencia con que se hace una declaración depende básicamente del ingreso de las personas, ya que los que tienen ingresos altos lo hacen cada mes, los de menor ingreso lo hacen cada tres meses y los asalariados lo hacen en forma anual.

Lo primero que se debe de hacer es ordenar todos los comprobantes según el tipo de transacción, después hay que clasificar los comprobantes de gastos y revisar que cada uno cumpla con los requisitos fiscales. Una vez realizado lo anterior se hace una póliza personal cada periodo (cada mes o cada tres meses). Esta contabilidad fiscal se puede hacer manual o por computadora, esta última sería la ideal.

En el cuadro 5, se presenta una propuesta de formato para registrar la información fiscal. En el primero se relacionan los ingresos, separando el monto del recibo, el IVA y la retención del ISR. Al final del año se debe presentar en la declaración anual los totales de retención por retener. De esta manera, con un registro más específico se simplificará la tarea para la declaración anual. De la misma manera se hace con los ingresos por arrendamiento, sueldo, y otras fuentes de ingresos.

Se registran gastos deducibles, en estos gastos se separa el monto del gasto del IVA correspondiente. Al final se suman los gastos para tener un subtotal.

Después se registran los gastos médicos. La suma del subtotal y de los gastos médicos da el total de gastos.

La resta del total de ingresos menos el total del gasto da el monto gravable de ese periodo. Sobre éste se debería calcular el pago provisional del impuesto. Sobre la columna del IVA esta la diferencia a cargo que debe enterar al fisco en su pago provisional. Por último, en la columna de retenciones de ISR esta el impuesto acreditable del periodo.

Se sugiere guardar por separado el IVA. Esto se debe hacer para solventar los gastos en una declaración ya que si se gasta el dinero de cada recibo de honorarios en el momento de hacer la declaración no dispondrá de dinero para liquidar su declaración.

Cuadro 5.- Registro para el control de la información fiscal.

Ingresos	Monto	IVA	Retención ISR	Observaciones
Por honorarios: Recibo 1 Recibo 2				
Por arrendamiento:				
Por sueldo:				

Por otras fuentes:				
Total Ingresos				
Gastos deducibles:				
Honorarios pagados:				
Arrendamiento:				
Depreciación equipo de oficina:				
Depreciación automóvil:				
Depr. Equipo de cómputo:				
Luz y teléfono:				
Papelería y art. de escritorio:				
Seguros				
Otros				
Subtotal				
Gastos médicos				
Total gastos				
Ingresos-Gastos				
ISR pago provisional				
IVA pago provisional				

6.4.- Tipos de tarjetas existentes

Normalmente hablamos en forma genérica de tarjetas, aunque en realidad podríamos distinguir muchos tipos de ellas. Si bien es posible que todas las tarjetas sirvan para pagar, podríamos encontrar distintas características en cada una, lo cual las hará distintas. A pesar de que físicamente todas las tarjetas son prácticamente iguales, podemos encontrar características específicas al respecto.

Tarjetas de crédito: Probablemente se trata del tipo de tarjeta más comunes entre nosotros. Esta tarjeta permite comprar hoy y pagar mañana. Se trata de un instrumento personal de pago que podríamos llamarlo quirografario, es decir, está respaldado literalmente por nuestro buen nombre y nuestra firma. Cuando alguien firma con su tarjeta de crédito está aceptando una deuda y acepta que está aceptando una deuda y acepta que está dispuesto a pagar. Por esto, una tarjeta de crédito se otorga en función del historial crediticio de cada persona. En función de ello se le asigna un límite máximo de crédito. Así mismo,

normalmente se requiere el pago de una cantidad mínima mensual, pudiéndose financiar el resto de la deuda a cierta tasa de interés. A pesar de lo caro de este medio de financiamiento, a mucha gente le gusta usarlos como fuentes de financiamiento. Ejemplos típicos de tarjetas de crédito son todas las bancarias: Banamex, Bancomer, Carnet, entre otras.

Tarjetas de cargo: Más que un instrumento de crédito, se trata de un instrumento de pago. Cuando se obtiene una tarjeta de cargo se espera el pago puntual cada mes del saldo de la cuenta. No se tiene en sí una línea de crédito y, por lo mismo, el diferimiento en el pago del saldo es normalmente caro. Por esto, las tarjetas de cargo son para aquellos usuarios que pagan puntualmente su saldo cada mes. Normalmente no tienen límite de gasto, por lo que son ideales para viajeros y compradores alrededor del mundo. Hay una cuota anual que en ocasiones no es despreciable. Ejemplo de las tarjetas de cargo son las American Express.

Tarjetas de débito: Estas tarjetas definitivamente no son ni de crédito ni de cargo, ya que el monto del pago no se financia ni por un momento. Los pagos que se realizan con esta tarjeta se deducen directamente de alguna cuenta de cheques del dueño de la tarjeta. Estas tarjetas pueden ser usadas de dos formas: en línea, lo que implica que el costo de una compra se resta inmediatamente; o fuera de línea, lo que implica que después de que el comprador firma un recibo de venta la deducción en su cuenta de cheques se realiza uno o dos días más tarde. Ejemplo de tarjeta de débito son las que acompañan una cuenta maestra bancaria.

Tarjetas inteligentes: Esta nueva tarjeta con un microchip integrado realiza muchas funciones. Una tarjeta inteligente puede funcionar como identificación con foto, llave de puerta y como tarjeta de crédito. Las tarjetas inteligentes han tenido un arranque lento, ya que requieren de nuevas terminales en los comercios.

Tarjetas con valor en memoria: Son tarjetas que vienen a sustituir el dinero. Normalmente un usuario las utiliza para evitar cargar dinero. Por ejemplo, las tarjetas para llamar por teléfono son un sustituto de las monedas para hacer una llamada. Una vez utilizadas son desechables o recargables. Ejemplos, tarjetas ladatel.

Tarjetas de casas comerciales: Son equivalentes a una tarjeta de crédito, solo que su aceptación es limitada a una sola casa comercial. En ocasiones, los poseedores de estas tarjetas pueden hacer sus compras mas rápido que con otra tarjeta general, pueden ser beneficiarios de rebajas o promociones, y pueden disfrutar del pago diferido de sus compras. Ejemplo, tarjetas del Palacio de Hierro, Liverpool, Gigante, etc.

Tarjetas de inversión: Se han convertido estas en la nueva versión de las cuentas de ahorro de nuestros antecesores. Con estas tarjetas de inversión el poseedor puede hacer depósitos en ellas, o recibir digamos el pago de su sueldo en ella. Sobre su saldo en la tarjeta recibe un interés y además puede hacer pagos o retiros a cargo de su propio saldo a favor.

7.- UNA VEZ MAS, LLEGO EL AGUINALDO.

El aguinaldo es una prestación que debe cumplirse, es parte de la remuneración a los trabajadores, y las empresas tendrán que hacer hasta lo imposible, si es necesario, para cumplir con esta obligación. El aguinaldo siempre ha implicado alegría, fiesta, celebración, regalos, derroche, etc. Enseguida se presenta las características en el cuadro 6.

Cuadro 6.- Características del aguinaldo.

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Se define en el artículo 87 de la Ley Federal del Trabajo | <ul style="list-style-type: none"> • Se toma como base el salario vigente a la fecha de pago del aguinaldo. |
|---|--|

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Debe pagarse a más tardar el 20 de diciembre. • Debe ser equivalente, al menos, a 15 días de sueldo. • A quienes no tienen un año en la empresa se les paga la parte proporcional. | <ul style="list-style-type: none"> • El tratamiento fiscal se define en el artículo 77-XI de la Ley del Impuesto Sobre la Renta. • Esta exento del pago del Impuesto Sobre la renta hasta un monto de 30 días del Salario mínimo general del área geográfica del trabajador. |
|--|--|

Pero, ¿qué otras implicaciones tiene el aguinaldo? ¿A quien le causa placer y a quién le puede provocar un dolor de cabeza?

Sin lugar a dudas, los empleados que reciben su aguinaldo son los más felices en esta época. El aguinaldo, en el peor de los casos -en el que sólo se pagan quince días de sueldo-, implica un sobresueldo de 4.2 por ciento (15 días de aguinaldo entre 365 días que se pagan en el año). Si a una persona le pagan 30 días de aguinaldo, entonces esta gratificación equivale a un sobresueldo de aproximadamente 8.3 por ciento (30 días de aguinaldo entre 365 días que se pagan en un año).

A nuestro juicio, el aguinaldo debería verse como una gratificación extraordinaria que se recibe al final del año y que de algún modo ha sido ganada por el trabajador por su labor durante 365 días, y no como un regalo navideño de la empresa. Con este enfoque, sería conveniente que nos preguntáramos sobre el destino que normalmente se da a esta gratificación.

Una buena parte del pago del aguinaldo se destina por lo general a la compra de bebidas y a la adquisición de regalos. Esto implica que lo que se ganó con el esfuerzo de todo el año se gasta en unos cuantos días. ¿Acaso no se tiene noción del esfuerzo que se requiere ganar el dinero? ¿O será que el aguinaldo se ve como un regalo que da la empresa para ser utilizado de esta manera?

Las empresas o los patrones, quienes pagan el aguinaldo, no ven con tanta felicidad cuando se acerca la fecha de pago de esta gratificación. El desembolso que debe hacerse es en muchas ocasiones significativo para la tesorería de una empresa, especialmente si la fuerza laboral es importante en la estructura de costos. Se puede llegar a situaciones angustiantes cuando la empresa no tiene los recursos necesarios y la presión del personal se deja sentir. Nunca faltan incidentes, como que no llegue ese pago tan esperado de un cliente, con el que se pensaba cubrir el aguinaldo, o que el cheque entregado por el cliente justo un día antes del pago del aguinaldo haya sido “rebotado” por el banco.

El pago de aguinaldo no deja de ser una actitud paternalista, de esas que abundan en nuestro país. Las empresas deben preocuparse por darle lo suficiente al trabajador para que no le falte nada en su celebración de fin de año, de la misma manera que velan por su prima vacacional para que disfruten de su descanso de manera más holgada, o administran el fondo de ahorro. ¿Por qué no se le paga 4.2 por ciento más al trabajador y se deja que cada uno administre sus recursos según lo convenga? ¿Acaso realmente hay necesidad de administrar el gasto de los trabajadores?

El aguinaldo se paga al final del año en vez de cubrirlo cada quincena es, por otro lado, una fuente de financiamiento para la empresa. Esta es la parte interesante de pagar el aguinaldo hasta el 20 de diciembre. Si se tiene una tesorería bien administrada, el monto total del aguinaldo puede considerarse un financiamiento barato que los trabajadores otorgan a la empresa.

8.- RENDIMIENTO EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES.

La Bolsa Mexicana de Valores es una alternativa más para invertir los excedentes personales de tesorería. ¿Que ha pasado con la Bolsa Mexicana de Valores.

Las inversiones en una bolsa de valores deben de presentar un rendimiento mayor al de otro tipo de inversiones del mercado de dinero ya que las primeras implican mayor riesgo que las segundas. Cuando se invierte en acciones, en vez de papel de deuda como podrían ser Cetes o papel comercial, en papel bancario como podrían ser los pagarés bancarios, se está comprando una parte del capital de la empresa, es decir, se está convirtiendo uno en accionista de la empresa.

Esto implica que los rendimientos sean menos estables, ya que dependen en gran medida de los resultados de la empresa y de las expectativas de ésta. Así mismo, debido a que tienen un mayor riesgo deben, en el largo plazo, pagar un rendimiento mayor.

Normalmente todos los días sufre cambios el comportamiento de la bolsa. Se escucha “tantos puntos para arriba” o “tantos puntos para abajo”. Después alguien convierte esto a un incremento, o decremento, porcentual. Pero ¿realmente ha analizado toda esta información sobre las Finanzas Personales? Casi siempre se oye cuando la bolsa cayó o perdió, pero ¿sabe cuánto podría haber ganado si hubiese invertido en la bolsa de valores?

La bolsa de valores es más riesgosa que otros instrumentos de inversión. Esto es una gran verdad. Pero también es cierto que a mayor riesgo hay mayor rendimiento. Esto se da en el largo plazo y no necesariamente en el corto. ¿Qué implica esto? Implica que, en general, en el largo plazo siempre ganará más en los mercados accionarios que en cualquier otro instrumento de inversión.

Analicemos un poco el rendimiento de la Bolsa Mexicana de Valores durante los últimos años en el cuadro 7 se ha desarrollado un análisis de los beneficios de la bolsa de valores por los últimos diez años. Se incluye información desde enero

de 1984 y hasta agosto de 1994. Todo este análisis parte del índice de precios y cotizaciones (IPyC) de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

Cuadro 7.- Rendimiento de la bolsa mexicana de valores índice de precios y cotizaciones

	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)
	IPC Dic. año Anterior	IPC Dic. este año	Increment. % en term.nom.	INPC Dic. año Anterior	INPC Dic. este año	Inflación Anual Dic.-Dic. (INPC)	Rendimi ento % en term. real.	Rendimient o Real Acumula do	Rendimie nto real prom anual
1997			38.3 %			13.0 %	22.4 %	22.4%	22.4%
1996			21.0 %			27.7 %	-5.3 %	15.91%	7.96%
1995			16.96 %			51.97 %	-23.04 %	-10.80%	-3.60%
1994			-8.72 %			7.05 %	-14.73 %	-23.94%	-5.99%
1993	1759.44	2602.63	47.92%	33393.9	36068.5	8.01%	36.95%	4.17%	0.83%
1992	1431.46	1759.44	22.91%	29832.5	33393.9	11.94%	9.80%	14.37%	2.40%
1991	628.79	1431.46	127.65%	25112.7	29832.5	18.79%	91.64%	119.17%	17.02%
1990	418.925	628.79	50.10%	19327.9	25112.7	29.93. %	15.52%	153.19%	19.15%
1989	211.532	418.925	98.04%	16147.3	19327.9	19.70%	65.45%	318.90%	35.43%
1988	105.67	211.532	100.18%	10647.2	16147.3	51.66%	32.00%	452.95%	45.30%
1987	47.101	105.67	124.35%	4108.2	10647.2	159.17%	-13.44%	478.63%	43.51%
1986	11.197	47.101	320.66%	1996.7	4108.2	105.75%	104.45%	1,083.01%	90.25%
1985	4.038	11.197	177.29%	1219.4	1996.7	63.74%	69.34%	1,903.31%	146.40%
1984	2.452	4.038	64.68%	766.1	1219.4	59.17%	3.46%	1,972.62%	140.90%

En la columna (a) se encuentra el índice correspondiente al inicio del periodo señalado y en la columna (b) el índice al final del mismo periodo. El Índice de Precios y Cotizaciones (IPyC) es un indicador compuesto de una muestra de varias acciones que cotizan en la BMV, es decir el IPyC nos dice que en promedio, la muestra de acciones que lo componen aumentaron su precio si es que el índice subió, y viceversa. Pero no necesariamente quiere decir que si sube el IPyC gana la inversión en la BMV ya que se trata de una muestra. El conjunto de acciones que tenga uno en forma específica puede haber presentado otro comportamiento.

Por ejemplo, si sólo tiene una acción, ésta pudo haber aumentado su precio aun cuando el resto de las acciones de la muestra en el IPyC hubiesen bajado de precio. El IPyC sirve de algo ya que nos da una idea de los movimientos en la BMV. En este análisis nos hemos basado en el IPyC de la BMV. Por lo tanto,

las conclusiones son sobre una tendencia general de la Bolsa de Valores, pero en ningún momento refleja una situación particular específica.

En la columna (c) se encuentra el incremento porcentual en términos nominales del IPyC, es decir, sin eliminar el efecto de la inflación. Se obtiene de dividir el IPyC final (diciembre de ese año) entre el IPyC inicial (diciembre del año anterior) menos uno. De esta manera podemos apreciar el aumento porcentual para cada periodo.

En las columnas (d) y (e) se presenta el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) al inicio y final de cada periodo presentado. Este índice nos da una idea de la inflación que pudieron tener los diferentes inversionistas de la BMV. En la columna (f) se aprecia el incremento porcentual del INPC, es decir, la inflación anual en forma porcentual. Para sacar esta inflación se dividió el INPC final entre INPC inicial, menos uno.

En la columna (g) se obtuvo el rendimiento del IPyC de la BMV para cada año en términos reales, es decir, eliminando el efecto de la inflación. Esto nos muestra el rendimiento o beneficio que se obtuvo cada año por encima de la inflación. La forma de estimar este incremento real es:

$$\frac{(1 + \text{incremento IPyC})}{(1 + \text{tasa de inflación})} - 1 = \text{Incremento del IPyC en términos reales}$$

Como se puede ver, los rendimientos en términos de la Bolsa Mexicana de Valores (columna (c)) son negativos durante el crack de 1987 y los años de 1994, 1995 y 1996. Esto implica que las inversiones en acciones, en general, no han recuperado a través de su rendimiento ni siquiera el efecto de la inflación. Quien mantuvo su dinero en acciones en la bolsa de valores durante estos años no sólo no ha recibido un beneficio, sino que en lo general ni siquiera ha recuperado lo perdido por la inflación.

En la columna (h) se presenta el rendimiento anual acumulado si se hubiera decidido mantener la inversión desde una fecha anterior a 1997, hasta este año, por ejemplo, si una persona invirtió en la BMV en 1984 y la mantuvo hasta 1997, su ganancia acumulada fue de 1,972.62%. Esta información se obtuvo aplicando el rendimiento real de (g).

Con respecto a la columna (i) se encuentra en calculo del rendimiento en términos reales promedio anual. Es decir, si hubiese mantenido su inversión en la BMV de enero de 1984 a diciembre de 1997, su rendimiento en términos reales promedio anual sería de 140.90%.

Si observamos cualquier año aquí presentado nos damos cuenta de que en general los rendimientos promedio anuales de la Bolsa Mexicana de Valores, medida con base en el índice de precios y cotizaciones, ha sido realmente atractiva. Recordando que en este análisis hemos hablado de una tendencia general y que cada caso particular habría que analizarlo. Por otro lado, cualquier bolsa de valores implica mayor riesgo y no todo mundo está dispuesto a tomarlo. La Bolsa de Valores en general y en el largo plazo siempre dará un rendimiento mayor. Sin embargo, cada uno debe decidir sobre sus finanzas personales y establecer el nivel de riesgo deseado para nuestras inversiones y el rendimiento esperado.

Cuando el rendimiento en la BMV se observa negativo, podemos concluir que las expectativas de los mercados financieros no deben ser tan optimistas, ya que las acciones de las empresas han tenido que disminuir su precio para ser atractivas al comprador. Podría ser que en el futuro haya una mejoría en el entorno de los negocios lo cual puede llevar a que aumenten los precios de las acciones, sobre todo después de una etapa prolongada donde han perdido valor en términos reales.

Más particularmente, el valor o precio de una acción depende de las expectativas futuras de la empresa, o dicho de otra forma, de las utilidades esperadas en el futuro sobre determinada empresa. Estas expectativas están en base a la operación propia de la compañía esperada (ventas, costos, etc.) y por otro lado del entorno económico, político y social que rodea al mundo de los negocios.

Cuadro 8.- Comportamiento de algunas acciones en 1997.

Acción	Valor máximo en 1997	Fecha del valor máximo	Valor al 31/Oct./97	Cambio con respecto a valor máximo	Cambio en el precio durante oct. de 1997.	Cambio en el precio durante el año de 1997.
Banacci-B	25.15	05/ago.	16.60	-34.0 %	-32.24 %	-0.12 %
ICA*	25.45	20/ago.	18.82	-26.05	-16.73 %	-1.49 %
Cemex-B	49.40	20/ago.	36.80	-25.51	-20.95 %	+18.71 %
Telmex-L	21.50	04/ago.	18.26	-15.07	-9.83 %	+43.37 %
Cydsasa-A	29.75	10/Oct.	21.30	-28.40 %	-19.62 %	+53.02 %
Femsa-B	71.00	15/Oct.	59.00	-16.90	-11.94 %	+118.52 %

Así, en el cuadro 8 se presentan los comportamientos de los precios durante el año de 1997 en seis acciones tomadas al azar. Primero se tiene el valor máximo que cada acción ha logrado durante el año, señalándose a continuación la fecha en que se logró este precio máximo. Posteriormente se presenta el precio al 31 de octubre de 1997, seguido de la pérdida en el valor con respecto al valor máximo. En las últimas dos columnas se presentan los valores de cambio porcentual en el precio de las acciones para octubre y el acumulado en el año (enero a octubre) de 1997.

Por ejemplo, el primer caso es el de Banacci-B, la cual tuvo una caída con respecto a su valor máximo de 34.0 %, una baja durante octubre de 32.2, acumulando una pérdida neta durante el año de 0.12 %. En el otro extremo, es decir la última acción como se observa en el cuadro 8 que Femsa-B tuvo una caída con respecto a su valor máximo de 16.9, una baja durante octubre de 11.9 %, pero muestra un beneficio acumulado durante el año 118.5 %. Sin lugar a dudas, a pesar de la caída en octubre el rendimiento de Femsa-B es muy atractivo y uno de los más atractivos de la BMV durante el año.

9.- RENDIMIENTOS NOMINALES Y REALES DE INSTRUMENTOS DE INVERSIÓN DEL MERCADO DE DINERO.

Para muchos no hay duda de que en México estamos viviendo momentos difíciles en la economía. La desaceleración macroeconómica se sintió en los bolsillos de la mayoría de las personas. Sin embargo, es interesante observar el comportamiento de las tasas de los instrumentos de inversión y analizar si fue una buena inversión el ahorro en nuestro país.

Sin embargo, las tasas de interés en términos nominales, es decir, sin eliminar el efecto de la inflación, no nos dicen mucho. Lo importante es recibir un rendimiento superior a la inflación. Es lógico que si la tasa de inflación baja entonces la tasa de interés en términos nominales también debe bajar. La tasa en términos reales, es decir, la que se paga sobre la inflación, debiera mantenerse para que el ahorro siga siendo atractivo.

Para obtener una tasa real es necesario eliminar la inflación de la tasa nominal. Para hacer esto es necesario tener ambas tasas, la del instrumento de ahorro y la de inflación, a un mismo periodo: mensual, anual, etc. Como ya conocemos la tasa nominal mensual y la tasa de inflación mensual entonces podemos conocer la tasa real mensual de la siguiente forma:

$$\frac{(1 + \text{tasa nominal mensual})}{(1 + \text{tasa inflación mensual})} - 1 = \text{tasa real mensual}$$

De esta manera se puede conocer el rendimiento que se obtuvo sobre los instrumentos una vez eliminado el efecto de pérdida por concepto de la inflación.

En el mercado de dinero existen diversas opciones de inversión, por lo que en esta parte presentamos las más importantes.

Comenzando con los Cetes que son el principal instrumento de renta fija. Según estimaciones la tasa real anual de los Cetes a 28 días para diversos años ha sido muy variable. Así, en 1983 fue de -3.99%; en 1984 de -0.15%; en 1985 de 9.84%; en 1986 de 12.51%; en 1987 de -3.87%; en 1988 de 29.48%; en 1989 de 29.96%; en 1990 de 8.43%; en 1991 de 1.92%; en 1992 de 4.26 %. En los cuadros 9 y 10 se presentan los datos correspondientes a los años 1993 y 1994, de los plazos de 28 y 91 días, para conocer el calculo del rendimiento real de este instrumento.

Cuadro 9.- Cetes a 28 días

Mes	INPC	Tasa de inflación del mes.	Tasa anual nominal	Tasa mensual nominal	Tasa mensual real
DIC. 91	29,832.5				
ENE.92	30,374.7	1.82 %	15.31 %	1.28 %	-0.53 %
FEB.92	30,734.6	1.18 %	14.56 %	1.21 %	0.03 %
MAR.92	31,047.4	1.02 %	11.84 %	0.99 %	-0.03 %
ABR.92	31,324.1	0.89 %	12.44 %	1.04 %	0.14 %
MAY.92	31,530.7	0.66 %	13.60 %	1.13 %	0.47 %
JUN.92	31,744.1	0.68 %	15.03 %	1.25 %	0.57 %
JUL.92	31,944.5	0.63 %	16.23 %	1.35 %	0.72 %
AGO.92	32,140.8	0.61 %	16.49 %	1.37 %	0.76 %
SEP.92	32,420.4	0.87 %	17.54 %	1.46 %	0.59 %
OCT.92	32,653.8	0.72 %	19.39 %	1.62 %	0.89 %
NOV.92	32,925.1	0.83 %	18.15 %	1.51 %	0.68 %
DIC.92	33,393.9	1.42 %	16.88 %	1.41 %	-0.02 %
PROMEDIO MENSUAL		0.94 %	15.62 %	1.30 %	0.35 %
TASA REAL ANUALIZADA					4.26 %
DIC. 92	33,393.9				
ENE.93	33,812.8	1.25 %	16.72 %	1.39 %	0.14 %
FEB.93	34,089.1	0.82 %	17.73 %	1.48 %	0.66 %
MAR.93	34,287.7	0.58 %	17.47 %	1.46 %	0.87 %
ABR.93	34,485.5	0.58 %	16.17 %	1.35 %	0.77 %
MAY.93	34,682.6	0.57 %	15.04 %	1.25 %	0.68 %
JUN.93	34,877.1	0.56 %	15.50 %	1.29 %	0.73 %
JUL.93	35,044.7	0.48 %	13.85 %	1.15 %	0.67 %
AGO.93	35,232.3	0.54 %	13.68 %	1.14 %	0.60 %
SEP.93	35,493.2	0.74 %	13.61 %	1.13 %	0.39 %

OCT.93	35,638.4	0.41 %	13.33 %	1.11 %	0.70 %
NOV.93	35,795.6	0.44 %	14.38 %	1.20 %	0.75 %
DIC.93	36,068.5	0.76 %	11.78 %	0.98 %	0.22 %
PROMEDIO MENSUAL		0.64 %	14.94 %	1.24 %	0.60 %
TASA REAL ANUALIZADA					7.16 %

Cuadro 10.- Cetes a 91 días

Mes	INPC	Tasa de Inflación del mes	Tasa anual nominal	Tasa mensual nominal	Tasa mensual real
DIC. 91	29,832.5				
ENE.92	30,374.7	1.82 %	15.84 %	1.32 %	-0.49 %
FEB.92	30,734.6	1.18 %	15.04 %	1.25 %	0.07 %
MAR.92	31,047.4	1.02 %	11.73 %	0.98 %	-0.04 %
ABR.92	31,324.1	0.89 %	11.86 %	0.99 %	0.10 %
MAY.92	31,530.7	0.66 %	13.10 %	1.09 %	0.43 %
JUN.92	31,744.1	0.68 %	14.84 %	1.24 %	0.56 %
JUL.92	31,944.5	0.63 %	16.99 %	1.42 %	0.78 %
AGO.92	32,140.8	0.61 %	17.29 %	1.44 %	0.82 %
SEP.92	32,420.4	0.87 %	18.63 %	1.55 %	0.68 %
OCT.92	32,653.8	0.72 %	19.49 %	1.62 %	0.90 %
NOV.92	32,925.1	0.83 %	18.23 %	1.52 %	0.68 %
DIC.92	33,393.9	1.42 %	17.53 %	1.46 %	-0.04 %
PROMEDIO MENSUAL		0.94 %	15.88 %	1.32 %	0.38 %
TASA REAL ANUALIZADA					4.52%
DIC. 92	33,393.9				
ENE.93	33,812.8	1.25 %	18.30 %	1.53 %	0.27 %
FEB.93	34,089.1	0.82 %	18.75 %	1.56 %	0.74 %
MAR.93	34,287.7	0.58 %	17.98 %	1.50 %	0.91 %
ABR.93	34,485.5	0.58 %	16.54 %	1.38 %	0.80 %
MAY.93	34,682.6	0.57 %	16.34 %	1.36 %	0.79 %
JUN.93	34,877.1	0.56 %	15.95 %	1.33 %	0.76 %
JUL.93	35,044.7	0.48 %	14.73 %	1.23 %	0.74 %
AGO.93	35,232.3	0.54 %	14.10 %	1.18 %	0.64 %
SEP.93	35,493.2	0.74 %	13.97 %	1.16 %	0.42 %
OCT.93	35,638.4	0.41 %	13.78 %	1.15 %	0.74 %

NOV.93	35,795.6	0.44 %	13.72 %	1.14 %	0.70 %
DIC.93	36,068.5	0.76 %	11.71 %	0.98 %	0.21 %
PROMEDIO MENSUAL		0.64 %	15.49 %	1.29 %	0.64 %
TASA REAL ANUALIZADA					7.71 %

Si observamos las tasas nominales anuales de los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes) a 28 días y a 91 días, presentados en el cuadro 9 y 10 respectivamente, podemos observar una caída de estas tasas durante los primeros tres meses del año con un repunte a partir del mes de abril, el cual continua con tendencia alcista hasta el mes de octubre de 1992. Durante los meses de noviembre y diciembre se observa de nuevo una caída, llegando a niveles ligeramente superiores en agosto. La tasa anual de los Cetes a 28 días bajo 3.47 puntos porcentuales, de 15.31 % a 11.84 % de enero a marzo. Para octubre subió a 19.39 %, es decir, 7.55 puntos porcentuales con respecto a marzo de 1992. En total, de enero a diciembre de 1992 la tasa de los Cetes a 28 días subieron de 15.31 % a 16.88 %, es decir, 1.57 puntos porcentuales.

La tasa anual de los Cetes a 91 días tiene un comportamiento similar. La tasa anual bajo 4.11 puntos porcentuales, de 15.84 % a 11.73 % de enero a marzo de 1992. Por último, para diciembre de 1992 bajó a 17.53 %, es decir, bajó 1.96 puntos porcentuales con respecto a octubre de 1992. En total, de enero a diciembre de 1992 la tasa de los Cetes a 91 días subieron de 15.84 % a 17.53%, es decir, 1.69 puntos porcentuales.

Las tasas reales anualizadas, es decir, las tasas reales mensuales promedios por doce, nos dan una idea de lo que pudo haber recibido durante el año si se sostuvieran las tasas y usted mantuviera la inversión. Los Cetes a 28 días dieron un rendimiento anualizado de 4.26%, los Cetes a 91 días tuvieron una tasa anualizada de 4.52%. El Pagare Bancario a 28 días 4.77% y la cuenta maestra para persona física ofreció una tasa anualizada del 2.26%. En general puede observar un rendimiento menor en la muestra de cuentas maestras para persona física que el rendimiento de los Cetes y el Pagaré Bancario.

En el cuadro 11, se observa el comportamiento de las tasas del Pagaré Bancario a 28 días para personas físicas. Estas tasas, aunque son superiores a la de los Cetes en promedio, tienen una tendencia similar de baja a marzo y repunte a partir de abril y hasta octubre. Para diciembre han tendido a bajar nuevamente.

Cuadro 11.- Pagaré bancario a 28 días, para persona física.

Mes	INPC	Tasa de inflación del mes.	Tasa anual nominal	Tasa mensual nominal	Tasa mensual real
DIC. 91	29,832.5				
ENE.92	30,374.7	1.82 %	15.47 %	1.29%	-0.52 %
FEB.92	30,734.6	1.18 %	14.76 %	1.23%	0.04 %
MAR.92	31,047.4	1.02 %	12.07 %	1.01 %	-0.01 %
ABR.92	31,324.1	0.89 %	12.26 %	1.02 %	0.13 %
MAY.92	31,530.7	0.66 %	13.47 %	1.12 %	0.46 %
JUN.92	31,744.1	0.68 %	14.98 %	1.25 %	0.57 %
JUL.92	31,944.5	0.63 %	16.99 %	1.42 %	0.78 %
AGO.92	32,140.8	0.61 %	16.84 %	1.40 %	0.78 %
SEP.92	32,420.4	0.87 %	18.16 %	1.51 %	0.64 %
OCT.92	32,653.8	0.72 %	20.22 %	1.69 %	0.96 %
NOV.92	32,925.1	0.83 %	19.27 %	1.61 %	0.77 %
DIC.92	33,393.9	1.42 %	19.21 %	1.60 %	0.17 %
PROMEDIO MENSUAL		0.94 %	16.14%	1.35%	0.40 %
TASA REAL ANUALIZADA					4.77 %
DIC. 92	33,393.9				
ENE.93	33,812.8	1.25 %	18.50 %	1.54 %	0.28 %
FEB.93	34,089.1	0.82 %	18.73 %	1.56 %	0.74 %
MAR.93	34,287.7	0.58 %	17.95 %	1.50 %	0.91 %
ABR.93	34,485.5	0.58 %	16.79 %	1.40 %	0.82 %
MAY.93	34,682.6	0.57 %	16.35 %	1.36 %	0.79 %
JUN.93	34,877.1	0.56 %	15.30 %	1.28 %	0.71 %
JUL.93	35,044.7	0.48 %	14.20 %	1.18 %	0.70 %
AGO.93	35,232.3	0.54 %	13.38 %	1.12 %	0.58 %
SEP.93	35,493.2	0.74 %	13.23 %	1.10 %	0.36 %
OCT.93	35,638.4	0.41 %	13.04 %	1.09 %	0.67 %
NOV.93	35,795.6	0.44 %	13.90 %	1.16 %	0.71 %
DIC.93	36,068.5	0.76 %	11.21 %	0.93 %	0.17 %
PROMEDIO MENSUAL		0.64 %	15.22 %	1.27 %	0.62 %
TASA REAL ANUALIZADA					7.44 %

En el cuadro 12, se analiza el rendimiento promedio de una muestra de Cuentas Maestras para personas físicas. Es interesante observar como las tasas en este caso son inferiores en general a las que pagaron los Cetes. También se presenta su tendencia similar al de los Cetes.

Cuadro 12.- Cuenta Maestra para personas físicas. Promedio de una muestra

Mes	INPC	Tasa de inflación del mes.	Tasa anual nominal	Tasa mensual nominal	Tasa mensual real
DIC. 91	29,832.5				
ENE.92	30,374.7	1.82 %	14.66 %	1.22 %	-0.59 %
FEB.92	30,734.6	1.18 %	13.74 %	1.15 %	-0.04 %
MAR.92	31,047.4	1.02 %	13.62 %	1.14 %	0.12 %
ABR.92	31,324.1	0.89 %	10.99 %	0.92 %	0.02 %
MAY.92	31,530.7	0.66 %	11.07 %	0.92 %	0.26 %
JUN.92	31,744.1	0.68 %	11.85 %	0.99 %	0.31 %
JUL.92	31,944.5	0.63 %	13.02 %	1.09 %	0.45 %
AGO.92	32,140.8	0.61 %	13.88 %	1.16 %	0.54 %
SEP.92	32,420.4	0.87 %	14.15 %	1.18 %	0.31 %
OCT.92	32,653.8	0.72 %	14.86 %	1.24 %	0.51 %
NOV.92	32,925.1	0.83 %	16.12 %	1.34 %	0.51 %
DIC.92	33,393.9	1.42 %	15.33 %	1.28 %	-0.14 %
PROMEDIO MENSUAL		0.94 %	13.61%	1.13%	0.19 %
TASA REAL ANUALIZADA					2.26 %
DIC. 92	33,393.9				
ENE.93	33,812.8	1.25 %	14.87 %	1.24 %	-0.02 %
FEB.93	34,089.1	0.82 %	14.73 %	1.23 %	0.41 %
MAR.93	34,287.7	0.58 %	14.89 %	1.24 %	0.65 %
ABR.93	34,485.5	0.58 %	14.90 %	1.24 %	0.66 %
MAY.93	34,682.6	0.57 %	14.03 %	1.17 %	0.59 %
JUN.93	34,877.1	0.56 %	13.45 %	1.12 %	0.56 %
JUL.93	35,044.7	0.48 %	13.23 %	1.10 %	0.62 %
AGO.93	35,232.3	0.54 %	12.79 %	1.07 %	0.53 %
SEP.93	35,493.2	0.74 %	11.66 %	0.97 %	0.23 %
OCT.93	35,638.4	0.41 %	12.00 %	1.00 %	0.59 %
NOV.93	35,795.6	0.44 %	11.63 %	0.97 %	0.53 %
DIC.93	36,068.5	0.76 %	11.55 %	0.96 %	0.20 %
PROMEDIO MENSUAL		0.64 %	13.31 %	1.24 %	0.46 %
TASA REAL ANUALIZADA					5.55 %

Con el propósito de conocer el comportamiento más reciente de los anteriores instrumentos de renta fija presentamos el desempeño durante el primer semestre de 1997 en el cuadro 13.

Cuadro 13.- Tasa de interés en términos reales anualizadas.

1997	Inflación mensual (INPC)	Cetes a 28 días	Cetes a 91 días	Pagaré bancario 28 días persona física	CCP en Udi
Enero	2.57	-7.09	-6.57	-11.16	6.61
Febrero	1.68	-0.34	1.38	-3.63	6.32
Marzo	1.24	6.71	6.94	1.89	6.42
Abril	1.08	8.31	8.90	3.79	6.55
Mayo	0.91	7.44	9.24	3.22	9.78
Junio	0.89	9.42	10.25	N/D	6.90
Promedio	1.40	20.83	22.21	-1.18	6.60

En el cuadro 14 y 15, se presentan algunas de las sociedades de inversión de renta fija, y de deuda para personas físicas con el mayor rendimiento, así como algunas con el menor rendimiento en el año de 1993. También puede ver el rendimiento promedio de todos los fondos de inversión de renta fija. Una inversión de deuda son alternativas para diversificar la inversión en distintos instrumentos de deuda. Es decir, cuando usted invierte en un fondo de deuda, usted está invirtiendo, junto con otros centenares de personas, en una canasta de distintos instrumentos. Con esto usted diversifica su inversión y puede obtener beneficios que probablemente no lo conseguirá si lo hiciera en forma individual.

Los fondos de deuda mantienen inversiones en valores gubernamentales como puede ser el papel bancario y en valores privados como papel comercial y obligaciones.

Cuadro 14.- Sociedades de inversión de renta fija para personas físicas (algunas de las emisoras con mayor y menor rendimiento).

EMISOR	ADMINISTRA- DORA	ENERO A DICIEMBRE DE 1993		
		RENDIM. ENE-DIC	INFLACIÓ N ENE-DIC	TASA REAL ANUAL
FOMTY	BANCOMER	21.61 %	8.01%	12.59 %
RECURSO	OPERADORA	20.52 %	8.01%	11.58 %
VECTPRE	VECTOR	20.09 %	8.01%	11.18 %
PROMEDIO TODOS LOS FONDOS		17.06 %	8.01%	8.38 %
FONDO A	BANCOMER	12.07 %	8.01%	3.76%
MULTIRE	MULTIVALORES	12.01%	8.01%	3.70 %
DBOSA	BCO.OBRERO	5.19%	8.01%	-2.61 %

Cuadro 15.- Sociedades de inversión de deuda para personas físicas (algunas de las emisoras con mayor y menor rendimiento).

EMISOR	ADMINISTRA- DORA	30/DIC./93 AL 30/SEP./94		
		RENDIMIEN- TO ENE-SEP	INFLACIÓN ENE-SEP	TASA REAL ANUAL
FINPLUS	INVERLAT-CMX	14.01 %	5.01 %	11.43 %
GFBFFLE	BANCOMER	13.83 %	5.01 %	11.20 %
LOYPLUS	ALLEN W.LLOYD	12.91 %	5.01 %	10.03 %
PROMEDIO TODOS LOS FONDOS		9.44 %	5.01 %	5.62 %
DBOSA	BCO.OBRERO	-1.61 %	5.01 %	-8.41 %
REDIMAX	HAVRE	-15.45 %	5.01 %	-25.98 %
SIMEX	HAVRE	-23.24 %	5.01 %	-35.87 %

En el cuadro 16, vemos el rendimiento de algunas de las sociedades de inversión de renta variable con el mayor rendimiento en el año de 1993, así como algunas con el menor rendimiento. De esta manera se puede observar el

rendimiento promedio de todos los fondos de inversión de renta variable. Este tipo de fondos invierten en acciones de diversas empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. Por lo tanto, su rendimiento está definido por el incremento en el precio de las acciones. A su vez este precio depende de las expectativas que se tienen por parte de los inversionistas sobre la economía y en general el entorno del país. Aunque su ganancia en el largo plazo debe ser mayor y en el corto plazo puede presentar tasas menores.

Cuadro 16.- Sociedades de inversión de renta variable (algunas de las emisoras con mayor y menor rendimiento)

ENERO-DICIEMBRE 1993				
EMISOR	ADMINISTRA- DORA	RENDIMIENTO ENE-DIC	INFLACIÓN ENE-DIC	TASA REAL ANUAL
BMIL	BURSAMEX	71.00 %	8.01%	58.32 %
FOVALCO	VALMEX	69.05 %	8.01%	56.51 %
BANABUR	BANAMEX	65.96 %	8.01%	53.65 %
PROMEDIO TODOS LOS FONDOS		38.85 %	8.01%	28.55 %
ARKAES	ARKA	15.10 %	8.01%	6.56%
VALMER2	BANCOMER	11.63 %	8.01%	3.35 %
BANJER4	BANJERCITO	11.22 %	8.01%	2.97 %

Es importante notar que el promedio de todos los fondos de inversión de renta fija ofreció un rendimiento real anual positivo de 8.38% en 1993. Esto implica que en general pudo obtener un rendimiento ligeramente superior en una sociedad de inversión de renta fija que si hubiese invertido directamente en algunos de los instrumentos presentados en el cuadro 15.

En el cuadro 16, se observan los resultados de las sociedades de inversión de renta variable. En general, el promedio de todos los fondos arroja una tasa real anual de 28.55%. Este resultado implica que en promedio si usted invirtió en sociedades de inversión de renta variable, su ganancia fue más de tres veces el rendimiento en sociedades de renta fija.

Las sociedades de inversión de renta variable están constituidas en su mayor parte de acciones de diversas empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. En general su rendimiento está definido , por el incremento de las acciones que cotizan en la Bolsa. A su vez, este precio de las acciones depende de la expectativas de los inversionistas sobre la economía del país. Aunque su rendimiento en el largo plazo debe ser mayor a aquellas sociedades de renta fija, su riesgo es mayor y en el corto plazo pueden presentar tasas menores.

10.- RENDIMIENTO DE INVERSIONES EN DÓLARES

Si hubo un excedente de dinero la mejor opción es ahorrar, esto pudiera ser un instrumento de inversión, ya sea en pesos (Cetes), en dólares o haber enviado su dinero al extranjero, en los dos últimos su rendimiento se da a través del desliz cambiario.

Bueno, antes que nada habría que tomar en cuenta varios factores. Primero, mandar sus ahorros al extranjero implica un problema de logística. Simplemente, supongamos que manda su dinero a algún banco en estados Unidos. Esto implicaría que deberá mantener relación con su banco vía telefónica, seguramente en otro idioma, y en un sistema bancario con el cual no está familiarizado. Sin embargo, nadie dice que esto sea imposible.

Segundo, es conveniente revisar la legislación fiscal sobre la operación específica que quiera llevar a cabo, en especial si tiene pensado como destino alguno de los llamados “paraísos fiscales”. La legislación fiscal mexicana para 1997 es muy específica en algunos aspectos como éste. Por último, y es de lo que vamos a hablar aquí, hay aspectos de rendimiento y riesgo que deben tomarse en cuenta. Veamos un análisis sobre esto.

Aun y cuando en la actualidad ya no existen los Tesobonos en México, ya que desaparecieron a raíz de la crisis de 1994, los consideraremos como un punto de referencia. El Tesobono era un instrumento emitido por el gobierno federal de México. Este instrumento esta denominado en dólares estadounidenses. Como el Banco de México define el tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera. Así, el rendimiento de un Tesobono esta definido por el rendimiento de la tasa de interés en dólares y por el rendimiento que se genera a partir del desliz cambiario.

En cuanto al Pagaré Bancario en los Estados Unidos. Es un instrumento donde se manda el dinero a Estados Unidos e invertirlo en un Pagaré. Se paga un rendimiento en dólares y se da una ganancia adicional por el desliz cambiario.

Tanto el Tesobono como el pagaré en Estados Unidos pueden proteger su ahorro en dólares. Para conocer el rendimiento total de un instrumento hay que incluir todos aquellos elementos que le implican un beneficio. En este caso para los Cetes el rendimiento total lo determina su tasa. En el caso de los Tesobonos y los Pagarés en los E.U., su rendimiento total lo determina su tasa y el desliz cambiario.

En el cuadro 17, se puede apreciar las tasas anuales promedio que pagaron durante 1991, 1992, 1993 y 1994 los Tesobonos y los Cetes en México, así como los pagares a un mes en Estados Unidos. estas Tasas no son comparables ya que para empezar están en distintas monedas.

En el cuadro 18, se presenta el rendimiento por tasa considerando el efecto de la capitalización de intereses. Para iniciar nuestra comparación se obtuvieron las tasas efectivas en cada caso, es decir, se alcanzaron las tasas compuestas para cada instrumento y para cada año. Estas tasas efectivas consideran el efecto composición de las tasas, pero aún no son comparables ya que faltaría incluir el efecto del tipo de cambio. Por otro lado, se presentan tasas efectivas

para todo el año, enero a diciembre, y también para el primero y segundo de cada año.

Obviamente, para hacer comparables estas tasas entre sí es necesario incluir el efecto del desliz cambiario para Tesobono y Pagarés de EUA. Por esto, en el cuadro 19, se encuentra el tipo de cambio por semestre de diciembre de 1990 a junio de 1994.

Cuadro 17.- Tasas nominales anuales.

	Tesobono 28 días (México)	Pagaré 1 mes (E.U.)	Cetes 28 días (México)
1991			
Prom anual	10.49 %	5.86%	19.28%
Prom. ene-jun.	11.59 %	6.35%	21.24%
Prom. jul-ago.	9.39 %	5.37%	17.31%
1992			
Prom anual	6.25 %	3.70%	15.62%
Prom. ene-jun.	7.55 %	4.00%	13.80%
Prom. jul-ago.	4.96 %	3.39%	17.45%
1993			
Prom. anual	4.52 %	3.17%	14.93%
Prom. ene-jun.	4.16 %	3.14%	16.44%
Prom. jul-ago.	4.89 %	3.20%	13.42%
1994			
Prom. ene-jun.	6.20 %	3.83%	13.01%

Notas: Las tasas de Tesobonos y Pagaré de E.U. están en dólares; las tasas de Cetes en pesos.

Fuentes: Tasas de Tesobonos de GFBanamex-Actival; tasas de Pagaré de E.U., de Banco de México; tasas de Cetes, de Acus Consultores, SC.

Cuadro 18.- Tasas efectivas (anuales y semestrales).

	Tesobono 28 días (México)	Pagaré 1 mes (E.U.)	Cetes 28 días (México)
1991			
ene-dic.	11.01 %	6.02%	21.08%
ene-jun.	5.94 %	3.22%	11.10%
jul-dic.	4.79 %	2.72%	8.97%
1992			
ene-dic.	6.43 %	3.76%	16.79%
ene-jun.	3.83 %	2.02%	7.10%
jul-dic.	2.51 %	1.71%	9.05%
1993			
ene-dic.	4.61 %	3.22%	16.00 %
ene-jun.	2.10 %	1.58%	8.51%
jul-dic.	2.47 %	1.61%	6.90%
1994			
ene-jun.	3.14 %	1.93%	6.68%

Notas: Las tasas efectivas de enero a diciembre son anuales; las tasas efectivas de enero a junio y de julio a diciembre son semestrales; las tasas efectivas de Tesobonos y Pagaré en USA están en dólares; las tasas efectivas de Cetes están en pesos.

Cuadro 19.- Tipos de cambio.

	Para Solventar Obligaciones en Moneda Extranjera	Casa de Cambio Venta
Dic.90	2.9454	2.9491
Jun.91	3.0182	3.0223
Dic.91	3.0710	3.0768
Jun.92	3.1225	3.1230
Dic.92	3.1154	3.1155
Jun.93	3.1212	3.117
Dic.93	3.1059	3.1070
Jun.94	3.3918	3.3850

Fuentes: Tipo de cambio venta casa de cambio de El Financiero; tipo de cambio para pago de obligaciones en moneda extranjera, de Banco de México.

Finalmente en el cuadro 20, se encuentra el rendimiento total para cada uno de estos tres instrumentos. En ella hemos combinado el efecto, tanto de la tasa de interés como el desliz cambiario. Por ejemplo en el caso del Tesobono en 1991 se tuvo una tasa de interés efectiva del 11.01 % (cuadro 18) y un desliz de 4.26 % (que resulta de dividir el tipo de cambio de diciembre de 1991 entre el de diciembre de 1990: 3.07010 entre 2.9454 menos uno). Al combinar ambas tasas se obtiene un rendimiento total, en pesos, para el Tesobono en 1991 de 15.75 % $((1+0.101)*(1+0.0426)-1)$. Esto nos da una idea del rendimiento equivalente en pesos para todos los instrumentos. En el caso del Pagaré el rendimiento total se obtiene con la misma mecánica, siendo el rendimiento para Cetes directo ya que desde el inicio se encuentra calculado en pesos.

Como podrá observar, durante todo el año de 1991 el Tesobono ofreció un rendimiento total de 15.74 %, el Pagaré en E.U. de 10.61 y los Cetes de 21.08%. El mejor rendimiento lo habría obtenido de mantener el dinero en México en Cetes, un instrumento denominado en pesos. En 1992, una vez más, el mejor rendimiento lo obtienen los Cetes, siendo casi el doble de los Tesobonos y el triple del Pagaré en los E.U. Para 1993 el rendimiento total de Cetes es casi cuatro veces el rendimiento total del Tesobono y más de cinco veces el del Pagaré en E.U. Solamente en este primer semestre de 1994 el rendimiento total del Tesobono y de los Pagarés en E.U. es superior al de los Cetes.

Cuadro 20.- Rendimiento total.

	Tesobono 28 días (México)	Pagaré 1 mes (E.U.)	Cetes 28 días (México)
1991			
ene-dic.	15.74 %	10.61%	21.08%
ene-jun.	8.56 %	5.78%	11.10%
jul-dic.	6.62 %	4.57%	8.97%
1992			
ene-dic.	7.97 %	5.07%	16.79%
ene-jun.	5.57 %	3.55%	7.10%
jul-dic.	2.28 %	1.47%	9.05%
1993			
ene-dic.	4.29 %	2.94%	16.00 %
ene-jun.	2.29 %	1.63%	8.51%
jul-dic.	1.97 %	1.28%	6.90%
1994			
ene-jun.	12.63 %	11.05%	6.68%

Nota: El rendimiento total de este cuadro se incluye el efecto compuesto de la tasa efectiva de cada instrumento y el desliz cambiario para Tesobono y Pagaré de E.U.

Lo ideal habría sido que mantuviera su ahorro en Cetes de 1991 a 1993 y haberlo cambiado en Tesobonos, por ejemplo, para 1994. Es más, lo podría haber dejado en pesos hasta noviembre de 1994 y sólo cambiarlo a Tesobonos para diciembre de 1994. Por ejemplo, en el caso del Tesobono en 1991 se tuvo una tasa de interés efectivas del 11.01 % (cuadro 18) y un desliz de 4.26 % (que resulta de dividir el tipo de cambio de diciembre de 1991 entre el de diciembre de 1990: 3.07010 entre 2.9454 menos uno).

Vemos entonces que para una inversión a corto plazo, el riesgo es alto; se puede ganar mucho si se da una devaluación; pero si no se da, entonces se perderá simplemente por diferencia entre los tipos de cambio de compra y venta. Para una inversión a largo plazo, seguramente su rendimiento será menor en dólares que en pesos. Esto se debe a que las tasas en México pagan un rendimiento mayor, simplemente porque somos un país más riesgoso. Si una persona se siente tranquilo al tener su ahorro en dólares, entonces es

necesario evaluar el costo diferencial entre el rendimiento en dólares y en pesos.

Por otra parte, y con el fin de complementar el análisis de las opciones de inversión en dólares, hemos tomado datos históricos de Cetes a 91 días para México (inversión en pesos) y de Treasury Bills a tres meses para Estados Unidos (inversión en dólares). Ambos instrumentos son emisiones de deuda de los Gobiernos Federales de ambos países, por lo que sus características generales son parecidas.

En el cuadro 21, se observan las tasas de los Cetes a 91 días de 1986 a mayo de 1996. Primero está la tasa nominal, seguida por una columna con la tasa efectiva. La tasa efectiva es la composición de la tasa nominal, considerando que cada 91 días se renueva el instrumento. Por último, en este cuadro se encuentra una columna con el rendimiento acumulado desde enero de cada uno de esos años hasta mayo de 1996.

Por ejemplo, en 1990 la tasa de Cetes a 91 días fue de 35.0 % en todo el año. La tasa efectiva, es decir, la tasa compuesta, es de 39.9 %. Por último, si alguien hubiera invertido el primero de enero de 1990 su ahorro en Cetes, recibiendo cada año las tasas promedio que se presentan, al 31 de mayo de 1996 tendría un rendimiento acumulado de 391.5 %.

Cuadro 21.- Cetes a 91 días.

Año	Tasa nominal	Tasa efectiva	Tasa acumulada del año "t" hasta mayo de 1996.
1986	88.1 %	121.5 %	7,441.9 %

1987	103.7 %	151.2 %	3,305.5 %
1988	63.8 %	80.6 %	1,255.9 %
1989	44.7 %	52.7 %	650.7 %
1990	35.0 %	39.9 %	391.5 %
1991	19.9 %	21.4 %	251.3 %
1992	15.9 %	16.8 %	189.4 %
1993	15.4 %	16.3 %	147.7 %
1994	14.5 %	15.3 %	113.0 %
1995	48.5 %	58.1 %	84.7 %
Ene.-may. 1996	39.2 %	16.8 %	16.8 %

En el cuadro 22, se tiene la misma información para los Treasury Bills a tres meses. De 1986 a mayo de 1996 se tienen las tasas nominales, las tasas efectivas y la tasa acumulada. De igual forma, una inversión desde el primero de enero de 1990 al 31 de mayo de 1996 tiene un rendimiento acumulado de 36.3 % en Treasury Bills a tres meses.

Cuadro 22.- Treasury Bills a 3 meses.

Año	Tasa nominal	Tasa efectiva	Tasa acumulada del año "t" hasta mayo de 1996.
1986	5.97 %	6.1 %	77.4 %
1987	5.83 %	6.0 %	67.2 %
1988	6.67 %	6.8 %	57.8 %
1989	8.11 %	8.4 %	47.7 %
1990	7.51 %	7.7 %	36.3 %
1991	5.41 %	5.5 %	26.5 %
1992	3.46 %	3.5 %	19.9 %
1993	3.02 %	3.1 %	15.9 %
1994	4.27 %	4.3 %	12.4 %
1995	5.47 %	5.6 %	7.8 %
Ene.-may. 1996	4.92 %	2.1 %	2.1 %

Para hacer comparables las tasas de rendimiento en pesos (cuadro 21) y en dólares (cuadro 22), es necesario poner ambas en la misma moneda. Por esto, nuestras tasas de Treasury Bills del cuadro 22 se han afectado por el tipo de cambio para obtener su equivalencia en pesos. Esta operación se puede ver en el cuadro 23. En este se tiene primero el rendimiento acumulado en dólares de los Treasury Bills. Posteriormente tiene los tipos de cambio para cada fecha. Se trata de tipos de cambio interbancarios para venta al final de cada año. Por último, tiene la columna con el rendimiento en pesos.

Cuadro 23.- Treasury Bills en pesos.

Año	Treasury Bills	Tipo de cambio	Rendimiento en pesos
1985		0.4500	
1986	77.4 %	0.9210	2,821.0%
1987	67.2%	2.2600	1,245.1%
1988	57.8%	2.3300	417.3%
1989	47.7%	2.6920	369.7%
1990	36.3%	2.9594	275.1%
1991	26.5%	3.0840	216.8%
1992	19.9%	3.1155	188.1%
1993	15.9%	3.1070	175.5%
1994	12.4%	5.0000	168.1%
1995	7.8%	7.6900	59.7%
Ene.-may. 1996	2.1%	7.4080	(1.68%)

Por ejemplo, de enero de 1990 a mayo de 1996 se tiene un rendimiento acumulado en dólares de 36.3 %. Ahora se considera el beneficio por el desliz cambiario considerando que se podrían haber comprado dólares a 2.6920 al final de 1989 y que se pueden vender a 7.4080 al final de mayo de 1996. El efecto compuesto de todo esto nos da beneficio de 275.1 % equivalente en pesos (la operación es : $(1+0.363)*(7.4080/2.6920)-1$).

Por último en el cuadro 24, se puede ver la comparación de 1986 a mayo de 1996. Primero se tiene el rendimiento acumulado en Cetes. Después el rendimiento acumulado equivalente en pesos de Treasury Bills. Finalmente, a la extrema derecha se tiene la relación del rendimiento acumulado de Cetes entre el rendimiento acumulado equivalente en pesos de Treasury Bills. Si este factor es mayor a uno, quiere decir que el rendimiento de su inversión en pesos es mayor a aquella en dólares. Si es menor a uno, implica lo contrario.

Como se puede observar, a mayor plazo las inversiones en Cetes, a pesar de devaluaciones han dado un mayor rendimiento. A corto plazo, puede obtener un mejor rendimiento en dólares, aprovechando las devaluaciones.

Cuadro 24.- Comparativo entre Cetes y Treasury Bills.

Año	Cetes	Treasury Bills	Cetes/T-Bills
1986	7,441.9 %	2,821.0 %	2.64
1987	3,305.5 %	1,245.1 %	2.65
1988	1,255.9 %	417.3 %	3.01
1989	650.7 %	369.7 %	1.76
1990	391.5 %	275.1 %	1.42
1991	251.3 %	216.8 %	1.16
1992	189.4 %	188.1 %	1.01
1993	147.7 %	175.5 %	0.84
1994	113.0	168.1 %	0.67
1995	84.7 %	59.7 %	1.42
Ene.-may. 1996	16.8 %	(1.68 %)	(9.99)

En el cuadro 25, se encuentran una serie de resultados de 1970 hasta 1997. En la columna (b) puede observarse tasas efectivas de lo que quiera haber sido el rendimiento en México. Se tomaron como referencia las tasas de Cetes a 91 días de 1978 a 1997, y las tasas de lo que se conocía como bonos financieros de 1971 a 1977. En el caso de la Unión Americana, en la columna (c) se pueden observar los rendimientos efectivos de los Treasury Bills a tres meses.

Por su parte, en la columna (d) se presenta el tipo de cambio al final de cada año de 1970 a 1997, y en la columna (e) se muestra el incremento porcentual en el tipo de cambio de 1971 a 1997. Así, en la columna (f) se ha acumulado el efecto de la tasa efectiva en Estado Unidos (columna (c)) y el incremento porcentual en el tipo de cambio (columna (e)). por ejemplo, para 1978 se acumuló la tasa de 7.42 % y el incremento de 0.80 % $((1+0.0742)(1+0.0080)-1)$, dando como resultado un rendimiento total de la inversión en la Unión Americana de 8.28 % en pesos.

En la columna (g) se presenta el rendimiento acumulado en pesos, a partir de la columna (b), de una inversión en México que se hubiera realizado desde el primer día de cada uno de los años hasta diciembre de 1997. De la misma

manera, en la columna (h) se presenta el rendimiento acumulado en pesos, a partir de la columna (f), de una inversión en Estados Unidos que se hubiera realizado desde el primer día de cada uno de los años hasta diciembre de 1997.

Por último, en la columna (i) se señala en que país se habría presentado un mejor rendimiento por cada año, al comparar las columnas (b) y (f). Por ejemplo, de 1971 a 1975 el rendimiento fue mejor en México, de 1976 a 1977 el rendimiento fue mejor en la Unión Americana, de 1978 a 1981 en columnas (g) y (h). Es decir, si hubiera mantenido su dinero ahorrado desde principios de 1971 hasta finales de 1997 le habría convenido mejor hacerlo en dólares. Por contra, si hubiera mantenido su dinero ahorrado desde principios de 1978 hasta finales de 1997 le habría convenido mejor hacerlo en pesos.

Cuadro 25.- Rendimiento equivalentes en pesos por inversiones en México y en E.U. de 1970 a 1997.

(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)	(j)
Año	Tasa efectiva en Méx. en pesos (%)	Tasa efectiva en E.U. en dólares (%)	Tipo de Cambio (pesos por dólar)	Incre. en el tipo de cambio (%)	Rend. total en E.U en pesos (%)	Rend. acum. desde principios de cada año hasta dic. de 1997 en Méx. (%)	Rend. acum. desde principios de cada año hasta dic. de 1997 en E.U. (%)	Mejor país para invertir por año	Mejor país para invertir acumulado
1970		0.0125							
1971	9.41	4.41	0.0125	0.0	4.41	351,470	421,291	MEX.	E.U.
1972	9.38	4.13	0.0125	0.0	4.13	321,223	403,488	MEX.	E.U.

1973	10.13	7.22	0.0125	0.0	7.22	293.666	387.472	MEX.	E.U.
1974	10.68	8.11	0.0125	0.0	8.11	266,639	361.382	MEX.	E.U.
1975	10.68	5.95	0.0125	0.0	5.95	240,901	334,279	MEX.	E.U.
1976	9.80	5.08	0.0154	23.52	29.80	217.647	315,506	E.U.	E.U.
1977	9.80	5.32	0.0226	46.05	53.82	198,203	243,048	E.U.	E.U.
1978	10.99	7.42	0.0227	0.80	8.28	180,496	157,970	MEX.	MEX.
1979	15.94	10.42	0.00228	0.09	10.52	162,620	145,889	MEX.	MEX.
1980	24.56	11.82	0.0229	0.79	12.71	140,245	131,991	MEX.	MEX.
1981	34.61	15.53	0.0245	6.76	23.34	112,568	117,100	MEX.	E.U.
1982	54.19	11.54	0.0896	266.14	308.38	83,602	94,922	E.U.	E.U.
1983	73.49	8.90	0.1503	67.69	82.62	54,186	23,168	E.U.	MEX.
1984	59.20	9.92	0.1853	23.29	35.52	31,191	12,641	MEX.	MEX.
1985	79.82	7.70	0.4500	142.85	161.56	19,555	9,302	E.U.	MEX.
1986	121.64	6.10	0.9210	104.67	117.16	10,830	3,495	MEX.	MEX.
1987	151.45	5.96	2.2600	145.39	160.01	4,832	1,555	E.U.	MEX.
1988	80.71	6.84	2.3300	3.10	10.15	1,861	537	MEX.	MEX.
1989	52.78	8.36	2.6920	15.54	25.20	985	478	MEX.	MEX.
1990	39.92	7.72	2.9594	9.93	18.42	610	362	MEX.	MEX.
1991	21.40	5.52	3.0840	4.21	9.96	408	290	MEX.	MEX.
1992	16.85	3.51	3.1155	1.02	4.56	318	255	MEX.	MEX.
1993	16.30	3.05	3.1070	-0.27	2.77	258	239	MEX.	MEX.
1994	15.32	4.34	5.0000	60.93	67.91	208	230	E.U.	E.U.
1995	58.11	5.62	7.6900	53.80	62.45	167	96	E.U.	MEX.
1996	37.12	5.19	7.8640	2.26	7.57	69	21	MEX.	MEX.
1997	23.09	5.26	8.4000	6.82	12.44	23	12	MEX.	MEX.

Cuadro elaborado por el Área de Análisis de Acus Consultores, SC.

La variable que falta incluir en este análisis es precisamente el riesgo. Así por ejemplo el factor de 1.91 en 1997 nos permite ver el sobrerendimiento que debemos pagar en nuestro país para atraer capitales. Visto de otra forma, hay connacionales que prefieren mantener su dinero en el extranjero a pesar de su rendimiento menor, con tal de reducir el riesgo de mantener su dinero en México.

Por otra parte, en diciembre de 1997 el tipo de cambio cerró en 8.0650 pesos por dólar. Para finales del mes de febrero de 1998 el tipo de cambio ya se ubicaba en 8.5230 pesos por dólar. Esto implica que durante estos dos primeros meses del año se tuvo una devaluación de nuestra moneda de 5.68 por ciento.

Este incremento, por sí solo, ya es significativo. Pero además, podríamos suponer que pudiera haberse mantenido una inversión en Estados Unidos en algún instrumento que ofreciera algún rendimiento interesante. Por ejemplo, los conocidos Treasury Bills o Certificados del Tesoro de Estados Unidos, ofrecieron una tasa anual de 5.20 por ciento. Esto implica que su rendimiento promedio por dos meses sería de 0.86 por ciento.

Finalmente, si se hubiera mantenido una inversión en dólares en Estados Unidos, se hubiese obtenido dos rendimientos: por devaluación y por tasa de interés. En este caso, la tasa compuesta de 5.68 por ciento corresponde a la devaluación y 0.86 por ciento correspondiente al interés, arrojaría un rendimiento total en pesos de esta inversión en dólares de 6.59 por ciento por dos meses $((1+0.0568)*(1+0.0086)-1)$. A su vez, este rendimiento anualizado implica una tasa de 39.53 por ciento $(0.0659*6)$.

Una inversión en pesos se puede haber mantenido en Cetes. La tasa de este instrumento, en promedio para los primeros dos meses del año, es de 18.35 por ciento anual. Esta tasa equivale a 3.08 por ciento para dos meses. Es decir, si comparamos el rendimiento en pesos versus el rendimiento de una inversión en dólares, resulta más atractiva la segunda para los primeros dos meses de 1998.

Simplemente la devaluación, de 5.68 por ciento, es mayor que el rendimiento de los Cetes (cuadro 26).

Sin embargo, tampoco nos gustaría que se quedara la idea de que es mejor en todo momento una inversión en dólares. Al contrario, normalmente las inversiones en dólares son menos atractivas que en pesos.

Por ejemplo, en 1997 el tipo de cambio se devaluó 2.56 por ciento en todo el año (inicio en 7.8640 y finalizó en 8.0650 pesos por dólar), y la tasa del Treasury Bills para 3 meses fue aproximadamente 5.35 por ciento. Esto implica

que el rendimiento total en pesos de una inversión en dólares fue de 8.16 por ciento $((1+0.0535/4)^4 \cdot (1+0.0256)-1)$. Por su lado, la tasa nominal promedio de Cetes para 1997 fue de 19.81 por ciento.

Es decir, durante el año pasado la devaluación fue tan pequeña que los rendimientos en pesos fueron mucho más atractivos.

Cuadro 26.- Rendimiento en dólares y en pesos

Enero y febrero de 1998	
Tipo de cambio 31/dic./97	8.0650 Ps/USDA
Tipo de cambio 28/feb./98	8.5230 Ps/USDA
Incremento en el tipo de cambio	5.68 %
Treasury Bills (E.U)	5.20 % ANUAL
	0.86 % por dos meses
Rendimiento Total en Pesos de inversión en dólares.	6.59% por dos meses
	59.53% anualizado
Cetes 28 días	18.35 % anual
Promedio enero y febrero 1998	3.08 por dos meses

11.- CUANTO TIENE QUE AHORRAR PARA CUBRIR LA DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS PERSONALES.

La depreciación de los activos personales debe tener como objeto darle información sobre cuánto dinero debe guardar simplemente para reponer los bienes. Si guarda cada mes la cantidad que usted estime de depreciación, entonces en principio nunca tendrá problema para ir reponiendo sus bienes en el tiempo. Si guarda menos, lo más probable es que tenga problemas para reponer sus activos personales en el futuro.

La depreciación de cada bien depende de tres variables básicas:

- El valor de bien nuevo
- El tiempo de vida estimado para el bien
- El valor de rescate para el bien una vez transcurrida la vida útil.

Es importante notar que dependerá en buena medida del uso que le de a cada bien, del mantenimiento y de la calidad del producto que compre. En el cuadro siguiente se puede ver un ejemplo de depreciación de los activos personales.

Se señala para cada activo el valor nuevo, el tiempo de vida y el valor de rescate (en este caso sólo para los automóviles). Con base en esto se determino la depreciación por año, al dividir el valor nuevo menos el valor de rescate entre la vida útil. Posteriormente se dividió la depreciación anual entre 12 para contar con una idea de la depreciación mensual. Por último, se presenta el porcentaje que representa la depreciación total.

Cuadro 27.- Calculo de la depreciación sobre los activos personales.

Activo	Valor del bien nuevo	Vida útil estimada	Valor de rescate estimado	Deprec. anual	Deprec. mensual	% de la depreci.
Automóvil 1	100,000	5	34,000	13,200	1,100.0	28.1
Automóvil 2	100,000	5	34,000	13,200	1,100.0	28.1
Lavadora de ropa	4,000	8	0	500	41.67	1.1
Secadora de ropa	4,000	8	0	500	66.67	1.1
Refrigerador	12,000	15	0	800	125.00	1.7
Sala	15,000	10	0	1,500	125.00	3.2
Comedor	30,000	20	0	1,500	29.17	3.2
Televisión	3,500	10	0	350	41.67	0.7
Vídeo	2,500	5	0	500	250.00	1.1
Computadora	12,000	4	0	3,000	166.67	6.4
Muebles						
Recamara 1	20,000	10	0	2,000	166.67	4.3
Muebles						
Recamara 2	20,000	10	0	2,000	166.67	4.3
Muebles						
Recamara 3	20,000	10	0	2,000	333.33	4.3
Otros muebles	40,000	10	0	4,000	166.67	8.5
Vajilla y utensilios						

de cocina	10,000	5	0	2,000		4.3
Suma	393,000		68,000	47,050	3,928.8	100.00

12.- FINANCIAMIENTO, DEPRECIACIÓN Y GASTOS DE UN AUTOMÓVIL.

A partir del peso económico que tiene el costo de un carro, dedicaremos algunos comentarios útiles.

No solo es importante cuánto paga por su crédito, sino cuándo lo paga. Por ejemplo, si compra un automóvil con valor de contado de \$50,000, y toma un crédito donde pagará en total \$ 60,000, no es lo mismo si esos \$ 60,000 los pagará con 12 pagos de \$ 5,000, o con 24 pagos de \$ 2,500, o con 60 pagos de \$ 1,000. Mientras mayor sea el plazo, en este caso, el costo será menor.

Para que se pueda hacer el cálculo directo sobre el costo del financiamiento de su automóvil, en el cuadro 29 se presenta el “calculo del costo efectivo mensual del crédito con base en pagos y plazo”. Usarla es fácil, y la información que se reciba puede ser la diferencia entre saber cuanto le está costando el crédito o vivir creyendo en lo que dijo el vendedor.

Cuadro 28.- Instructivo para el calculo del cuadro 29.

1. Conozca el precio que tendría que pagar si pagara de contado, aunque no vaya a pagar de esta manera. Este dato es su punto de referencia, ya que es su segunda alternativa si no lo comprara a crédito.
2. Investigue cómo será el plan de financiamiento que se les ofrece:
 - Monto de enganche (si lo hay)
 - Monto total de las mensualidades
 - Número de mensualidades
3. Multiplique el monto de las mensualidades por el número de mensualidades. Esto es igual al “monto a pagar”.
4. Reste al precio de contado el monto del enganche. Esto es igual al monto real del crédito.
5. Divida el monto total a pagar (punto 3) entre el monto real del crédito (punto 4) menos 1. Esto es igual al monto total adicional a pagar sobre precio de contado (punto 5)
6. En nuestra tabla I busque en el encabezado de las columnas el numero de

pagos mensuales o plazo (punto 2) y en la primer columna de la izquierda identifique el monto total adicional a pagar sobre precio de contado (punto 5) Donde coincidan la columna y renglón respectivos encontrará el costo efectivo mensual del crédito que se le ofrece.

7. Para obtener el costo nominal anual multiplique el dato del costo efectivo mensual del crédito por 12.

Cuadro 29.- Calculo del costo efectivo mensual del crédito con base en pagos y plazo.

(meses) *	Número de pagos o plazo								
	12	18	24	30	36	42	48	54	60
10 %	1.50%	1.02%	0.77%	0.63%	0.52%	0.45%	0.40%	0.35%	0.32%
20 %	2.92%	1.99 %	1.51%	1.22%	1.02%	0.88%	0.77%	0.69%	0.62%
30 %	4.29%	2.92%	2.21%	1.78%	1.49%	1.28%	1.13%	1.00%	0.90%
40 %	5.60%	3.81%	2.89%	2.32%	1.95%	1.67%	1.47%	1.31%	1.18%
50 %	6.87%	4.67%	3.53%	2.84%	2.38%	2.05%	1.79%	1.60%	1.44%
60 %	8.09%	5.50%	4.16%	3.35%	2.80%	2.41%	2.11%	1.88%	1.69%
70 %	9.28%	6.30%	4.77%	3.83%	3.21%	2.76%	2.42%	2.15%	1.94%
80 %	10.45%	7.08%	5.36%	4.31%	3.60%	3.09%	2.71%	2.41%	2.18%
90 %	11.58%	7.84%	5.93%	4.77%	3.99%	3.42%	3.00%	2.67%	2.41%
100 %	12.69%	8.59%	6.49%	5.22%	4.36%	3.75%	3.28%	2.92%	2.63%

* Corresponde al monto total adicional a pagar sobre precio de contado.

Nota: Este cuadro se aplica cuando se trate de pagos iguales cada mes.

Tabla elaborada por Alberto Calva Mercado.

Veamos un ejemplo: En el cuadro 28 se presenta el instructivo para utilizar el cuadro 29 y conocer el costo efectivo mensual del crédito con base en pagos y plazo. En el cuadro 30 se dan tres ejemplos.

Veamos el ejemplo A del cuadro 30. Si piensa comprar un automóvil con un precio de contado de \$ 50,000 y la alternativa de financiamiento es de 24 pagos de \$2,500 mensuales, entonces el costo efectivo mensual de su crédito es de 1.51 %. Aparentemente está pagando un 20 % más (24 por 2,500 entre 50,000 menos 1).

Sin embargo, este “costo” no considera el tiempo, es decir, los 24 mese. Por esto, el costo mensual es 1.51 % y el costo nominal anual es de 18.12 %. Por ejemplo, si esta misma situación del ejemplo A se hubiera pagado en 12 meses, es decir 12 pagos de \$ 5,000 cada uno para que dé el total de \$ 60,000, entonces con base en el cuadro 29 el costo efectivo mensual habría sido del 2.92.

Por el contrario, si esta misma situación del ejemplo A se hubiera pagado en 60 meses, es decir 60 pagos de \$1,000 cada uno para que dé el total de \$ 60,000, entonces con base en el cuadro 29 el costo efectivo mensual habría sido de sólo 0.62 %.

No le parece que efectivamente hay un efecto del tiempo en el costo del financiamiento?

De esta manera podemos analizar los otros dos ejemplos que presentamos en el cuadro 29.

Cuadro 30.- Ejemplos del calculo del costo efectivo mensual del crédito con base en pagos y plazo. (refiérase al cuadro 29 y al instructivo del cuadro 28)

Procedimiento	Ejemplo A	Ejemplo B	Ejemplo C
---------------	-----------	-----------	-----------

1. Precio de contado	50,000	60,000	25,000
2. Plan de financiamiento:			
- Enganche	0	20,000	5,000
- Monto de las mensualidades	2,500	1,167	2,500
- Número de mensualidades	24	48	12
3. Monto total a pagar	60,000	56,016	30,000
4. Monto real del crédito	50,000	40,000	20,000
5. Monto total adicional a pagar sobre precio de contado.	20 %	40 %	50 %
6. Costo efectivo mensual del crédito.	1.51 %	1.47 %	6.87 %
7. Costo nominal anual del créditos	18.12 %	17.64 %	82.44 %

Una restricción importante a mencionar en el cuadro 29 es que fue elaborada suponiendo que se trate de pagos iguales. Si los pagos que debería hacer cada mes no son iguales entre sí, el cuadro 28 sólo le dará una idea aproximada del costo efectivo mensual de su crédito.

12.1.- Cuanto le cuesta la depreciación de su automóvil

¿alguna vez se ha puesto a pensar en todo lo que implica un automóvil? Se ha dado cuenta de lo que cuesta el desgaste del auto, además del gasto cotidiano sobre el automóvil: gasolina, mantenimiento, seguro, etc., se tiene un gasto que probablemente es mayor de todos los demás juntos: la depreciación, ello lleva a hablar de cuánto tiene que provisionar para poder reponer algún día de su automóvil.

Normalmente, cuando compramos un auto decimos que nos costo cierta cantidad de dinero. Si pagamos 100 mil pesos por un auto nuevo diremos que nos costo esa cantidad. Pero, sabía que cuando compra un automóvil este no le cuesta nada? Sí, cuando lo compra no le cuesta, ya que lo único que hace es una inversión de sus recursos líquidos es un automóvil, en un bien.

Cuando compra un automóvil usted no es ni más rico ni más pobre, simplemente cambio la composición de su riqueza; de haber tenido 100 mil pesos en el banco ahora tiene un bien que vale 100 mil pesos.

Entonces, cuánto cuesta el automóvil? El automóvil nos comienza a costar en el momento en que lo comenzamos a utilizar, en el momento en que se comienza a desgastar. Cada día que pasa, cada día que utiliza el automóvil para ir a trabajar, el automóvil le esta costando.

Al igual que se hace en las finanzas corporativas, en las finanzas personales deberíamos estimar la cantidad de depreciación de nuestro automóvil para cada mes, de tal forma que tengamos un control de lo que nos cuesta tener un auto y de lo que deberíamos ahorrar cada mes para reponer el auto algún día. También nos serviría para determinar si vale la pena tener un automóvil, o si saldría más barato moverse en taxi todos los días.

La depreciación de un bien es algo común y muy útil en las finanzas corporativas, pero no por eso deja de serlo también en las finanzas personales. La depreciación simplemente es reconocer el desgaste de un bien. Por ejemplo, cuando se compra su automóvil este comienza con un proceso de desgaste cada día que pasa. Cuando lo compra realmente no ha sufrido un costo, ya que aunque no tenga el dinero si tiene el bien que lo vale. Es decir, llevó a cabo una inversión, no un gasto. Sin embargo, en este caso el automóvil, va perdiendo su valor. La medición de esta pérdida de valores es precisamente el concepto de depreciación.

El concepto de depreciación es equivalente a tratar de medir el desgaste de un bien. La depreciación de un automóvil u otro bien depende de tres variables: el valor del automóvil nuevo, el número de años que piensa permanecer con el mismo auto, y el valor al final de la vida que usted le asignó.

Cuadro 31.- Ejemplo Hipotético de la depreciación a cinco años de un automóvil.

Valor de automóvil nuevo modelo 96 (a)	\$100,000
Tiempo deseado de permanencia con el automóvil (b)	5 años
Valor de un automóvil equivalente modelo 91 (c)	\$34,000

Depreciación por cinco años (d)= (a)-(c)	\$66,000
Depreciación anual (e)= (d)/(b)	\$13,200
Depreciación mensual (f) = (e)/12	\$1,100

Por ejemplo, veamos los datos del cuadro 31. Supongamos que usted decide que va a cambiar su automóvil cada cinco años. Pensemos que en este momento el automóvil que tiene, nuevo, modelo 1996, vale 100 mil pesos, y por el otro lado un automóvil equivalente o igual, con cinco años de uso, modelo por lo tanto 1991, tiene un valor de 34 mil pesos. Esto implica que la depreciación que se espera sobre este automóvil es de 66 mil pesos (100 mil menos 34 mil) durante los cinco años. Para cada año, por lo tanto, le espera una depreciación de 13 mil 200 pesos (66 mil entre cinco), y de este manera sería una depreciación mensual de mil 100 (13 mil 200 entre 12).

La depreciación mensual de mil 100 implica que cada mes que pasa a usted le cuesta el desgaste de su automóvil exactamente mil 100 pesos, que en otras palabras implica que debe guardar cada mes por lo menos esta cantidad para que dentro de cinco años pueda reponer su mismo automóvil.

Es decir, si guarda cada mes mil 100 pesos, entonces usted no será ni más rico ni más pobre, simplemente está aprovisionando lo justo para reponer su mismo automóvil, no uno más grande o más caro.

¿Qué pasa si no esta aprovisionando actualmente esta cantidad de dinero? Cuando llegue al final de la vida de su auto con usted, se encontrará con un problema: quiere cambiar de automóvil, pero no tiene recursos para hacerlo.

En el cuadro 32 se observa lo que pasaría si decidiera mantener su automóvil sólo tres años, es decir, cambiar cada trienio de auto. En este caso la depreciación mensual sube un poco, ya que, como todos sabemos, la pérdida

de valor de un automóvil es mayor en los primeros años de vida que en los posteriores.

Cuadro 32.- Ejemplo hipotético de la depreciación a tres años de un automóvil.

Valor de automóvil nuevo modelo 96 (a)	\$100,000
Tiempo deseado de permanencia con el automóvil (b)	3 años
Valor de un automóvil equivalente modelo 93 (c)	\$55,000
Depreciación por tres años (d)= (a)-(c)	\$45,000
Depreciación anual (e)= (d)/(b)	\$15,000
Depreciación mensual (f) = (e)/12	\$1,250

Para su caso muy particular toda la información para hacer el cálculo de depreciación de su automóvil la podría obtener en las agencias de autos, si ya no existe el modelo que usted tiene, pues tome como referencia un modelo equivalente.

La inflación le destruiría su cálculo de depreciación con el tiempo. Lo ideal es que rehaga el cálculo cada año.

De esta manera, si usted tiene dos automóviles entonces tendrá que provisionar el doble cada mes. Obviamente ejemplo de depreciación es totalmente hipotético. Usted lo debe personalizar. Primero determine el valor del automóvil que corresponda a su caso, también debe determinar en cuántos años lo piensa reponer. Así mismo, estos datos lo debe actualizar cada año ya que vivimos en un lugar con inflación significativa.

Por otro lado, lo que vaya aprovisionando lo debe ir guardando en el banco para que se actualice y obtenga algunos beneficios adicionales vía intereses.

12.2.- Cuanto le cuesta usar el automóvil.

Al respecto hemos considerado los siguientes conceptos y en el cuadro 33 se presenta una estimación del costo de cada uno.

A) DEPRECIACIÓN. La depreciación es la pérdida de valor que tiene su automóvil a través del tiempo. Es cierto que una parte de esta depreciación dependerá que tan buen cuidado tenga su automóvil, y de que tanto lo utilice. Sin embargo, a grandes rasgos hemos estimado una depreciación anual fija.

Supongamos que un automóvil mediano promedio le debe estar costando en estos momentos alrededor de \$130,000 y pensemos que en cinco años lo podrá vender en \$40,000 de hoy (que es lo que vale aproximadamente hoy en día un automóvil modelo 92). De esta forma, la pérdida de valor de su automóvil en el transcurso de estos cinco años será de \$90,000, lo cual equivale a %18,00 promedio por año.

B) SEGURO. El seguro para su automóvil nuevo puede constar alrededor de \$7,000 anuales. Este seguro podría ser cobertura amplia. Este tipo de gasto también es fijo durante el año.

C) SERVICIOS NORMALES. Si suponemos que un automóvil requiere de afinación cada 7.5 mil kilómetros requerirá por lo menos dos servicios completos. A esto le hemos asignado una cifra global de tres mil pesos.

D) MANTENIMIENTO. Además del servicio normal, su automóvil necesita otro tipo de mantenimiento periódico: llantas, amortiguadores, acumulador, frenos, etc. Podemos asignar a este mantenimiento global de tres mil pesos.

E) OTROS. ¿Cuánto considerar anualmente para gastos adicionales imprescindibles como son trabajos menores de hojalatería, roturas de piezas y calaveras, cambios de focos, recompra de piezas menores robadas, gomas para los limpiadores, etc.

F) TENENCIA, PLACAS Y OTROS DERECHOS Y MULTAS.

Considerando los pagos de tenencia de 1997 y suponiendo que no tenga muchas multas, podemos asignar un monto fijo para este concepto de \$4,000 anuales.

G) GASOLINA. Por último sabemos que la gasolina Magna Sin tiene un precio aproximadamente de 3.20 pesos por litro. Podemos suponer que el automóvil promedio que estamos analizando tiene un rendimiento promedio de 7.5 Kilómetros por litro. Esto implicaría un consumo total anual de 2,000 litros (\$15,000 entre 7,5), lo cual importa \$6,400 en el año (2,000 litros por 3.2). Definitivamente, este concepto de gasolina es un costo variable que dependerá del número de kilómetros que usted recorra en su automóvil.

Cuadro 33.- Cuanto le cuesta usar su automóvil.

	Total anual	Costo por kilometro	Estructura porcentual
Depreciación	18,000	1.20	41 %
Seguro	7,000	0.47	16 %
Servicios normales	3,000	0.20	7 %
Mantenimiento	3,000	0.20	7 %
Otros	2,000	0.13	5 %
Tenencia, placas, otros	4,000	0.27	9 %
Gasolina	6,400	0.43	15 %
Total	43,400	2.89	100 %
Kilómetros recorridos	15,000		
Rendimiento de gasolina (km./l)	7.50		

Ahora bien, veamos algunos ejemplos particulares de saber cuanto le cuesta usar su automóvil.

a) Si usted recorre normalmente 50 kilómetros al día para ir y regresar a su trabajo, esto implica que el costo por uso de automóvil diario para ir a trabajar es de \$144.50 (50×2.89), lo cuál equivale a \$722.50 por cinco días a la semana o \$3,179.00 por 22 días de uso en el mes.

b) Si decide ir a comer a casa al medio día y para esto debe recorrer 20 kilómetros de ida y vuelta, la comida en casa le cuesta \$57.80 solamente por concepto de uso del automóvil.

c) Si decide irse de vacaciones a la playa en su automóvil, debiendo recorrer 800 kilómetros por viaje redondo, entonces le costaría el transporte \$ 2,312.00. Tal vez le salga más barato irse en avión.

d) Si utiliza su automóvil para su trabajo y su compañía no le reembolsa al menos \$2.89 por kilometro recorrido usted esta financiando a la empresa.

Es importante considerar otros gastos:

a) Si su automóvil lo maneja un chofer entonces debe considerar el costo de este empleado en el costo total del automóvil. Debe considerar el pago anual del chofer incluyendo 12 meses de sueldo más el aguinaldo, vacaciones e impuestos, así como las demás prestaciones y gastos implícitos. Este gran total divídala entre los 15 kilómetros que estamos estimando recorre en el año en nuestro modelo original. Por ejemplo, si el costo anual de su chófer es de \$45,000 al año, entonces implicaría que el costo adicional por kilometro recorrido sería de \$3.00 (45,000 entre 15,000).

b) Siempre hay un riesgo de que tenga algún accidente o que le roben el automóvil. Si esto ocurriera tendrá un costo adicional, ya que aunque el seguro pague la reparación o la sustitución de su automóvil, siempre habrá una diferencia que correrá por su cuenta, además del trastorno que ocasionan estas situaciones.

c) También hay que considerar los pagos que hace por estacionar su automóvil.

12.3.- Cuidando el rendimiento del automóvil.

RENDIMIENTO DE GASOLINA. Es algo muy sencillo de obtener y que normalmente no se realiza este cálculo de rendimiento de gasolina del automóvil. Es importante saberlo para mantener un control en el consumo de gasolina. Si este está empeorando es muy posible que se requiera de algunas medidas correctivas.

Se obtiene de la siguiente manera: Supongamos que llenó el tanque de gasolina el 15 de Agosto y que ese día el odómetro del automóvil marcaba un kilometraje de 18,890. Unos días después, el 21 de agosto, con el tanque casi vacío, regresa a la gasolinera y llena de nuevo su tanque. Digamos que en esta nueva fecha el kilometraje es de 19,180 y que compró 43.0 litros de gasolina.

El rendimiento de su automóvil es:

Primero, con estos datos podemos decir que recorrió del 15 al 21 de agosto la cantidad de 290 kilómetros (19,180 menos 18,890). Por otro lado, en este mismo tiempo y para este recorrido consumió 43.0 litros. Esto implica que el rendimiento de su automóvil es de 6.74 kilómetros por litro. Esto se obtuvo de la siguiente forma:

$$\frac{19,180 - 18,890}{43.0} = \frac{290Km.}{43.0l} = 6.74Km / l$$

Otra forma de medir este rendimiento con el inverso de la fórmula anterior, presentando los litros consumidos por cada 100 kilómetros recorridos. En este caso ese dato sería de 14.83 litros por 100 kilómetros. Esto se obtuvo de la siguiente forma:

$$\frac{43.0 * 100}{19,180 - 18,890} = \frac{43.0l * 100}{290Km.} = 14.83l / 100Km.$$

Toda esta información la podría llevar en una simple libreta o bitácora en la guantera de su automóvil, y procesarla periódicamente en la computadora personal. En el cuadro 34 se presenta lo que pudiera ser este control.

Por ejemplo, señale el día y mes en que carga gasolina, así como el kilometraje que marque el odómetro del automóvil. Por otro lado marque la cantidad de litros con los que llene el tanque o simplemente la cantidad de litros que puse en esa ocasión.

Cuadro 34.- Control de rendimiento de un automóvil.

Día/mes	Kilometraje	Litros de gasolina	rendimiento último llenado de tanque	rendimiento últimos cinco llenados de tanque.
02/08	18,323	38.0		
08/08	18,612	42.0	6.88	
15/08	18,890	40.0	6.95	
21/08	19,180	43.0	6.74	
29/08	19,465	40.0	7.13	
04/09	19,732	39.0	6.85	6.91
11/09	20,028	42.0	7.05	6.94
17/09	20,326	42.0	7.10	6.97
25/09	20,598	40.0	6.80	6.99

Llevar un control de rendimiento de gasolina puede tener varios usos prácticos:

a) Tendencias: Si usted observa que el rendimiento empieza a ser menor, es decir, que está consumiendo más gasolina por kilometro recorrido que lo acostumbrado, es posible que su automóvil requiera de afinación o algún tipo de servicio.

b) Planeación del gasto: Si sabe que recorre, digamos 20,000 kilómetros al año, entonces puede planear el gasto por concepto de gasolina que debiera darse. En este caso por ejemplo, si el rendimiento fuera de 6.40 kilómetros por litros,

entonces sabe que en el año consumirá 3,125 litros de gasolina (20,000 entre 6.4). Esto a su vez equivale a aproximadamente \$10,000 de gasolina en el año (3,125 litros por \$3.20/litro).

c) Corrección y ahorro: Supongamos que usted espera recorrer 20,000 kilómetros en el año y que su rendimiento normal son 8 kilómetros por litro. Esto implica que en el año espera consumir 2,500 litros de gasolina (20,000 entre 8), lo que a su vez importa \$8,000 (2,500 por 3.2). Ahora supongamos que el rendimiento de su automóvil bajara a seis kilómetros por litro. En este caso, su consumo esperado sería de 3,333 litros (20,000 entre seis), lo que importaría 10,667 pesos (3,333 por 3.2). En otras palabras, si no mantiene un control del rendimiento de su automóvil es posible que este gastando 2,667 pesos de más al año y ni siquiera se ha dado cuenta de esto.

13.- CUANTO TIENE QUE AHORRAR PARA MANDAR A SU HIJO A LA UNIVERSIDAD.

Este problema tiene que ver con lo que hay que ahorrar hoy para poderlo usar en el futuro en la educación de los hijos. Es decir, se trata de definir una cantidad a ser ahorrada cada mes por los próximos años para que en el futuro los hijos puedan disponer de él y pagar sus estudios universitarios.

En la teoría de finanzas corporativas eso tiene que ver con dos conceptos que se llaman valor presente neto (VPN) y valor futuro neto (VFN). Es decir, cuánto dinero debe tener hoy, o cuánto dinero debo ahorrar cada mes para contar con un valor futuro dentro de cierto número de meses o años que cubran los estudios de los hijos.

En todo esto hay varias variables que debemos tomar en cuenta:

a) El ahorro. Que monto se esta ahorrando cada mes.

b) La tasa de interés. Esto quiere decir que su dinero lo invertirá con alguna tasa de interés en algún instrumento de inversión bancario o no bancario. Esta tasa de interés aplicada sobre su ahorro le implica un beneficio adicional.

c) La reinversión. Su dinero ahorrado se estará reinvertiendo constantemente a la tasa de interés, es decir, su fondo no deja de generar intereses.

d) El tiempo. Cuánto tiempo estará ahorrando (en meses o años) antes de enviar a sus hijos a la universidad.

Otra variable importante que debemos considerar es el tipo de universidad donde los quiera mandar, es decir, cuál sería el monto de colegiaturas de la universidad. Así mismo, habría que plantearse si los hijos irán a la universidad en la misma ciudad u otra o, bien, si seguirán viviendo en la casa familiar o por su cuenta. Esto pudiera implicar considerar también una cantidad para mantenimiento del joven.

Por ejemplo. Si pensamos en las universidades más caras del país, éstas están cobrando actualmente cerca de 25 mil pesos por cada semestre. Si pensamos que los hijos tendrán que cursar 10 semestres, esto implica que por puro concepto de colegiaturas habría de disponer de 250 mil pesos. Si, además, suponemos que vivirá el hijo por su cuenta, pudiéramos pensar en que requerirá, al menos, de una cantidad similar a la colegiatura para vivir cada semestre, es decir, requerirá de otros 250 mil pesos para mantenimiento. Esto nos lleva a una cifra total de 500 mil pesos que debieran tenerse disponibles para cada hijo.

Otro sistema menos caro pudiera ser el de pensar en una universidad que cobre 10 mil pesos por semestre y que el hijo siga viviendo en casa sin un gasto

adicional para mantenimiento. Esto implicaría que sólo se tendrían que contar con 100 mil pesos para las colegiaturas de 10 semestres por cada hijo.

Se está tomando en cuenta para nuestros cálculos una tasa de interés en términos reales del 6 por ciento anual o 0.5 por ciento mensual.

Como puede ver en el cuadro 35, se presenta el ahorro mensual que debe llevarse a cabo para diferentes plazos si se quieren lograr diferentes montos. Recuerde que el monto final depende del tipo de universidad y gasto de mantenimiento que usted quiere para sus hijos.

Cuadro 35.- Ahorro mensual necesario para alcanzar un monto final
interés = 0.5% mensual

Años de ahorro	Meses de ahorro	Monto final ahorrado al cabo de cierto número de años o meses de ahorro				
		100,000	200,000	300,000	400,000	500,000
5	60	1,433	2,867	4,300	5,733	7,166
10	120	610	1,220	1,831	2,441	3,051
15	180	344	688	1,032	1,375	1,719
20	240	216	433	649	866	1,082

Por ejemplo, si usted piensa ahorrar por lo próximos 15 años o 180 meses para contar con 300 mil pesos al final de este periodo, debería estar ahorrando 1,032 pesos mensuales. Esto es considerado una tasa de interés real anual del 6 por ciento o del 0.5 por ciento mensual. Por otro lado, si quiere lograr 100 mil pesos al final de 10 años o 120 meses, entonces tendrá que ahorrar cada mes una cantidad de 610 pesos.

Como se puede ver, debe programar su ahorro mensual dependiendo del tiempo que disponga antes de que los hijos se vayan a la universidad y del monto que quiera tener listo para su educación.

Por último, vale la pena aclarar que cada año debe actualizar estas cifras con base en la inflación. Además, si la tasa de interés bajara; por ejemplo, a la mitad (3 por ciento anual en vez de 6 por ciento, o 0.25 por ciento mensual en lugar de 0.5 por ciento), entonces su ahorro mensual tendría que ser mayor. En este caso debiera de aumentar en aproximadamente un 24 por ciento.

14.- RENTO O VENDO MI CASA.

La definición del valor de una renta depende de varios elementos:

1.- Costo de oportunidad es dejar de ganar por no tomar una segunda alternativa. Es decir, si suponemos que usted tiene una propiedad, su renta debiera cubrir al menos lo que usted podría recibir en el banco, si vende la propiedad e invertir su dinero en algún instrumento financiero. Supongamos que de manera conservadora usted podría invertir su dinero, si vendiera la casa, en algún instrumento que pagará un interés que lo compense la inflación y 5 por ciento anual adicional (tasa real).

Con esto podemos decir que si usted tiene una propiedad de un millón de pesos entonces debe definir, hasta aquí, una renta de 50 mil pesos al año (un millón por 0.05). Sin embargo, veamos cómo otros elementos afectan este número preliminar.

2.- Aspectos Fiscales. Si usted renta su casa entonces tendrá un ingreso que deberá acumular para fines fiscales. En el caso de los ingresos por arrendamiento de inmuebles dedicados a casa habitación, se tiene la posibilidad de optar por una reducción ciega (es decir, sin necesidad de comprobar) de 50 por ciento de los ingresos. Supongamos, por otro lado, que usted tiene una tasa de y puesto de 30 por ciento sobre su ingreso gravable. Por ejemplo:

Ingreso	\$ 100	(a)
---------	--------	-----

Deducción ciega	50 %	(b)
Base gravable	\$50	(c)=(a)-(a)*(b)
Impuesto	\$15	(d)=(c)*0.3
Ingreso neto	\$85	(e)=(1)-(4)

Como puede ver, el efecto de los impuestos sobre sus ingresos brutos por concepto de arrendamiento es de 15 por ciento. Por lo tanto la renta que habíamos determinado de 50 mil pesos debería incrementarse a 58 mil 824 pesos por año (50 mil entre $(1-0.15)$).

3.- Gastos. Una propiedad implica gastos. Por ejemplo si usted compra una casa para rentarla deberá considerar varios gastos posibles que tendrá que efectuar de su bolsillo, como puede ser el predial y el mantenimiento general de la casa (pintura, albañilería, plomería, etc.). Supongamos que para esta propiedad de un millón de pesos, que hemos tomado como ejemplo, se tuvieran gastos anuales por todos estos conceptos de 20 mil pesos.

De esta manera, la renta de 58 mil 824 pesos que se tenía determinada en el punto anterior se incrementaría a 78 mil 824 (58 mil 824 más 20 mil).

4.- Riesgo. En caso de comprar una casa para rentarla, debemos tomar en cuenta que hay algunos riesgos implícitos con la propiedad y la actividad que debemos tomar en cuenta, ya que estos no se darían si dejamos el dinero en el banco. Algunos de estos riesgos pueden ser los siguientes:

a) Destrucción de la propiedad

b) No poder sacar a los inquilinos

c) Invasión: Al igual que en el caso anterior hay muchas propiedades que son invadidas por extraños y después uno se tarda años en sacarlos (si es que logra sacarlos). Nuestra falta de seguridad jurídica es más que dramática.

d) Maltrato del inmueble, superior al normal, por parte del inquilino. Además del uso normal y el desgaste consecuente que pierde tener una propiedad, a veces puede resultar que el inquilino se comporte más como animal que como persona, y el maltrato de la casa es muy severo. Es implicaría un gasto mayor de mantenimiento.

e) Actividades ilegales del inquilino.

Todos estos elementos nos llevan a que el producto de una renta debe tener una prima adicional por riesgo.

Para fines prácticos consideremos este riesgo como de 20 por ciento, es decir pensemos que de cada dos años y medio la propiedad no generará ingresos por seis meses en promedio. Este factor depende de su percepción personal del riesgo; usted lo puede incrementar y reducir, si así lo considera pertinente.

De esta manera , la renta que se había definido en el punto anterior de 78 mil 824 pesos se vería incrementada a 98 mil 530 pesos al año ($78\text{ mil }824 \text{ entre } (1-0.2)$)).

CONCLUSIONES

De acuerdo al trabajo realizado se concluye lo siguiente:

- 1.- A principios de este año (1998), las exportaciones de petróleo se vieron disminuidas provocando esto un desequilibrio de la economía, afectado con ello al PIB ya que es el que mide toda la producción de bienes y servicios, además proporciona la información en cuanto a crecimiento de la economía del país. Este crecimiento varía en los sectores económicos y a nivel individual. La recuperación personal depende del sector al que pueda permanecer en términos laborales.
- 2.- La inflación personal es la que mide el aumento de precios de bienes y servicios que se consumen.
- 3.- El IVA es el valor agregado a diversos procesos de producción de un bien o servicio. Ya que este no le cuesta a ninguna empresa, porque en su totalidad lo paga el consumidor final.
- 4.- La planeación y control financiero personal son instrumentos básicos de la administración ya que la planeación nos ayuda a anticipar riesgos o

prevenirnos de ellos y el control nos sirve como medida para tener todos los datos bien ordenados en caso de necesitarlos de emergencia .

5.- El aguinaldo es la remuneración que tiene el trabajador a finales del año.

6.- Que la Bolsa Mexicana de Valores es una alternativa para mejorar las finanzas personales siendo esta un instrumento de mayor riesgo, y a la vez puede obtenerse un mayor rendimiento en un plazo largo.

7.- Que en el mercado de dinero existen instrumentos de inversión como son: Cetes, Pagaré Bancario, cuenta maestra, sociedades de inversión de renta fija.

8.- Las inversiones en dólares es una forma mas de invertir.

9.- Que la depreciación de los activos personales tiene como objeto dar información para como reponer los bienes materiales.

10.- El financiamiento nos ayuda para adquirir activos personales.

11.- Los gastos ocasionados por algún bien depende del tipo de este.

12.- Que el ahorro es una medida de prevenir gastos a futuro.

13.- Que en vez de tener un bien (casa) rentada, es mejor venderla e invertir el dinero en otra cosa.

LITERATURA CITADA

Calva Mercado, Alberto; "El Financiero" 1993-1998; México

Díaz Mata, Alfredo; "El Financiero"; 1995. México.

Flores E. Raúl; "El Financiero" 1996. México.

Flores, Gerardo "El Financiero" 1995. México.

González, Víctor; "El Financiero"; 1995. México.

Gutiérrez Elvia; "El Financiero"; 1996.

Hanono, Arturo; "El Financiero"; 1995. México.

Hazan Miryam; "El Financiero"; 1995.

Luna Palencia, Claudia; "El Financiero", 1995. México

Martínez Huerta, Adolfo; "El Financiero" 1995. México

Mayoral Isabel; "El Financiero" 1997. México.

Morales Canales Lourdes, “El Financiero” 1995.

Nicolau, Segio; “El Financiero”, 1995.

Salazar Cantú José de Jesús; “El Financiero”; 1995. México.

Salgado, Alicia; “El Financiero” 1995. México.

Sandoval Antonio; “El Financiero” 1997. México.

Sandoval, Rafael; “El Financiero” 1997. México.

Vanegas R.; Jiménez y Sandoval; “El Financiero”, 1997. México.

