

IVAVI

Cultura en Finanzas



6

**FINTECH: INNOVACIÓN
FINANCIERA**

12

ENTREVISTA A SKIN INC

18

**PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS:
UN BENEFICIO PARA TODOS**

22

**LA MUJER TRABAJADORA Y
SU DOBLE EXPLOTACIÓN**

26

¿Y EL AMOR ACABA?

30

**MARCUS RASHFORD VS EL
GOBIERNO DE REINO UNIDO**

36

**CONSEJOS FINANCIEROS
BÁSICOS**

40

**EMPRENDIMIENTO
RANCHO ALEGRE**

43

¿SABÍAS QUÉ..?

**Í
N
D
I
C
E**



“Cuando te vez o
se expande tu ca
Y al expandir tu capacidad n



bligado a pensar,
capacidad mental.

mental, aumenta tu riqueza”

Robert Kiyosaki

Fintech: Innovación Financiera

María José Pérez Avilés

El mundo de la tecnología avanza día a día de manera exponencial en todos los ámbitos de nuestras vidas. En el ámbito financiero se han generado cambios impresionantes, tanto así que ahora podemos realizar transferencias electrónicas en cuestión de segundos.

Definición

Las finanzas y la tecnología han progresado juntas, tanto que han recibido una denominación: «Fintech», según la Asociación Fintech México (s.f.) son una industria naciente en la que las empresas usan la tecnología para brindar servicios financieros de manera eficiente, ágil, cómoda y confiable. La palabra se forma a partir de la contracción de los términos *finance* y *technology* en inglés.

Una empresa Fintech es aquella que proporciona servicios financieros a través de software u otra tecnología. En esencia, se usan sistemas informáticos para que empresas y consumidores puedan administrar mejor sus operaciones financieras, procesos y vidas mediante el uso de software y algoritmos especializados que se utilizan en computadoras y teléfonos inteligentes. (BBVA, 2021).

Segmentos de las Fintech más importantes

Pagos y Remesas

Las empresas que los ofrecen se enfocan en pagos que se puedan hacer de manera rápida y a un menor costo. Los dos mercados más importantes en el mundo de los pagos Fintech son:

- 1) Pagos del consumidor (menudeo), y
- 2) Pagos corporativos. (Bancomext, 2018)

Préstamos

Permite a consumidores y a negocios prestar y pedir prestado entre ellos sin intermediarios financieros de por medio. Pueden ofrecer bajas tasas de interés y optimizar el proceso de préstamos para ambas partes de la transacción. Su mayor diferenciador respecto a los préstamos tradicionales es que las plataformas no se involucran en la transacción, pues simplemente ponen en contacto a prestamistas y prestatarios cobrando cuotas a los usuarios. (Bancomext, 2018)



Crowdfunding

Empoderan a redes de personas para colaborar en la creación de productos, ideas y la recolección de fondos para fines altruistas o de capital. En estos mecanismos, según Bancomext (2018) intervienen tres participantes: el creador del proyecto que requiere recursos para llevar a cabo su idea; los fondeadores dispuestos a contribuir y recibir algo a cambio por su aportación; y la plataforma moderadora que los pone en contacto. Estas plataformas permiten a los fondeadores acceder a información sobre las diferentes iniciativas y oportunidades presentadas por los emprendedores sobre sus productos, servicios o proyectos.

Gestión de finanzas personales

Ayudan a los usuarios a actuar de forma más inteligente en torno al uso de su dinero. Ahora, es más fácil ahorrar, gastar, invertir y encontrar buenas tasas de interés, además de contar con información para la toma de decisiones.

En América Latina encontramos startups¹ para estas funciones como Finerio, Fintonic o Übank entre otras (Bancomext, 2018)

Gestión de finanzas empresariales

Estos startups están ayudando a las pequeñas empresas de muchas maneras, desde software contable innovador hasta servicios de gestión financiera, valoración de empresas y facturación electrónica. (Bancomext, 2018)

Trading² y mercados de capitales

De acuerdo con Bancomext (2018), abarcan amplias áreas como inversiones, divisas, negociaciones bursátiles, gestión de riesgos, así como algo de investigación. Una de las más prometedoras es la de negociación bursátil, la cual conecta a inversionistas con negociadores para colocar órdenes, vender acciones y monitorear el riesgo en tiempo real.

Fintech en México

El mercado de las Fintech en México ha crecido de manera positiva, en agosto de 2018 México superó la barrera de los 300 startups FinTech para posicionarse como el segundo ecosistema más importante de América Latina.

Así pues, a las Fintech se les ha sacado provecho desde los clips para el pago con tarjeta hasta las bancas en línea, y aún más con esta pandemia todas estas Fintech han logrado salvar algunos negocios, pues han buscado la manera de realizar ventas y cobros gracias a aplicaciones, páginas y todas estas herramientas.

¹ Startups: Se trata de negocios con ideas innovadoras, que sobresalen en el mercado apoyadas por las nuevas tecnologías.

² Trading: Consiste en la compraventa de activos cotizados con mucha liquidez de mercado (acciones, divisas y futuros).

Referencias

Banco Nacional de Comercio Exterior. (2018). Fintech en el mundo: la revolución digital de las finanzas ha llegado a México (1.a ed., Vol. 1) [Libro electrónico]. BANCOMEXT. <https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2018/11/Libro-Fintech.pdf>

BBVA. (2021, enero 20). ¿Qué es y por qué invertir en una empresa Fintech? [Mensaje en un blog] BBVA <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/ahorro/fintech.html>

BBVA. (2020, agosto 28). ¿Qué es el «trading»? [Mensaje en un blog] BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/que-es-trading-que-hace-falta-para-operar/>

Fintech México. (s. f.). ¿Qué es FinTech? [Mensaje en un blog] Fintech México. <https://www.fintechmexico.org/qu-es-fintech>

Medina, A. (2020, octubre 9). La «explosión» de las Fintech ha llegado en México. [Mensaje en un blog] Forbes México. <https://www.forbes.com.mx/revista-impresia-la-explosion-de-las-fintech-ha-llegado-en-mexico/>

PricewaterhouseCoopers. (s. f.). Fintech. [Mensaje en un blog] PwC. <https://www.pwc.com/mx/es/industrias/sector-financiero/fintech.html>



**“Deja de perseguir
comienza a perseguir”**



**uir el dinero y
guir la pasión.”**

Tony Hsieh

ENTREVISTA A REGINA EGUIARTE

DUEÑA DE *Skin Inc.*

 @skin_inc_mx

El acné, afecta a ocho de cada diez adolescentes, es más común entre los 12 y los 21 años de edad y puede provocar afectaciones emocionales como depresión y baja autoestima. También causa conflictos en las relaciones sociales y laborales, por lo que es importante el tratamiento adecuado y oportuno. (Secretaría de Salud, 2016)

Lamentablemente muchos no tienen la posibilidad de acudir con un especialista en dermatología, por esta razón, Regina Eguiarte decidió comenzar su marca de productos para el cuidado de la piel.

¿Cómo empieza el sueño de Skin Inc?

Desde los 12 hasta los 20 años sufrí muchos problemas de acné, era consiente de todo el daño que esto causa, no solo a la piel, sino a la autoestima. No tenía dinero suficiente para ir a un dermatólogo, probé algunos productos del supermercado, pero no me resultaban bien, así que me di cuenta de que los productos naturales eran los que mejor me resultaban, y empecé a hacer mis propios productos. Fue así como surgió Skin Inc. Comencé a probar los productos en mi propia piel, funcionaron. Me di cuenta que podrían existir más personas interesadas en mis productos pues sufrían de este terrible problema, y ahí comenzó este proyecto.

¿Cómo fue el proceso de poner en marcha el proyecto Skin Inc ?

Empezar con proveedores, la creación de los productos, entre otros..

La primera etapa, fue en el momento en el que decidí hacer algo, en diciembre de 2018 se me ocurrió la idea y en enero de 2019 iniciamos el negocio.

Comenzamos distribuyendo otras marcas pues no tenía liquidez suficiente para invertir en el primer lote de productos.

Estuvimos así 3 meses. A finales de marzo lanzamos nuestros primeros 3 productos que fueron

- Vanana Lash,
- Bebesaurio, y
- Rosa Ramona.

Elio, mi novio, fue mi socio clave pues me apoyó en todo el proceso. Respecto a encontrar un proveedor confiable, fue mucho prueba y error, incluso hasta hoy seguimos con ese experimento de encontrar el equipo perfecto.

A parte de Elio, ¿a quienes consideras clave para el crecimiento de la empresa?

Vanesa, que es mi mejor amiga, fue quien me apoyó cuando el equipo se comenzó a expandir, sin duda, sin ella no hubiéramos crecido como lo estamos haciendo, pero realmente todos los que han estado, los que se han ido, los que han llegado, siempre nos aportan algo.

¿Qué características personales consideras que fueron clave para tu emprendimiento?

Diría que soy cuadrada, decidida y líder. Cuadrada me refiero a que tengo una idea y no la suelto, soy perseverante con las ideas que tengo. El ser líder lo veo como un poder de convocatoria para bien, no solo para mí, sino para más personas.

¿Cuándo empiezas a notar un crecimiento significativo en la Empresa?

No te puedo decir un evento en específico. Hubo personas que nos empezaron a recomendar, como Carola García, cuando ella nos recomendó aumentaron mucho los seguidores. En el 2020 fue una locura de crecimiento, en este tiempo me di cuenta de que ya no solo vendíamos productos si no que construimos una comunidad.

¿Cómo ves a a Skin Inc a corto plazo?

Me gustaría concretar varios productos, como cremas, serum, mejorar fórmulas, mejorar envases, armar kits, etc. Hay mucho trabajo detrás y eso se ve reflejado cuando sale un producto nuevo.

Como dueña y líder de la empresa, ¿Cuál ha sido el reto personal y laboral más grande hasta ahora?

Personalmente el mayor reto es la relación que llevo con Elio, ya que al ser mi novio y mi socio las cuestiones laborales han llegado a sobrepasar y volverse personales, así como balancear mi vida social, pues al ser tu propio jefe tienes mayores responsabilidades.

Laboralmente, es dar el siguiente paso, saber qué más puedo hacer para la marca, en cuestiones de marketing, contamos con apoyos de gobierno, pero hay muchas incógnitas y retos por venir.



En la competencia, ¿Cómo ha ido? ¿han surgido ideas similares en empresas nuevas? Incluso la situación con el producto de Yuya y “La Chuy” por querer el mismo fin.

Existen personas que basan sus productos en el éxito de otras y esto no concuerdo con lo que no concuerdo.

Hay que emprender por querer ser exitoso, se emprende con algo que te apasiona y en lo que verdaderamente quieres inyectar tu pasión.

En la situación con Bailando juntos, fue un malentendido. Me comentaron que dicha marca había sacado un producto similar a “La Chuy” en cuanto a la función e ingredientes, entonces yo, tontamente, subí una historia diciendo “¿Cómo ven? Que Yuya nos copió”, después me contacté con el corporativo de Bailando juntos y les comenté que acababan de lanzar un producto muy similar a uno que nosotros ya tenemos en el mercado, ellos comentaron que habían visto mi marca en su estudio de mercado, pero como no representamos una competencia, me proporcionaron la lista de ingredientes y para nada eran los mismos, solo compartimos uno, nada más lejitos de ser un plagio.

A raíz de esta situación comenzamos a recibir comentarios positivos y negativos, no me gustó esta idea, si la atención que iba a recibir Skin Inc iba a ser con base a un chisme y atención negativa prefería no tenerla en lo absoluto. Al final del día Yuya es una persona a la que yo admiro, no lo tomé personal, lo veo chisto porque coincidí con una persona que admiro mucho de una manera muy especial.

Algunos consejos que quieras dar a Futuros empreendedores...

Primero, no se puede emprender teniendo como objetivo el dinero, tienes que emprender cuestionándote si realmente tu proyecto te va a hacer feliz, además de pensar cual será tu diferenciador.

“En mi experiencia, no hay nada como hacerlo con ganas, porque cuando amas lo que haces no solo lo amas tú, sino que los demás lo notan y tienes mayor probabilidad de que también amen lo que estás haciendo.”

**“Las finanzas son
La política es saber cu**



un arma de fuego.

“¿Cómo apretar el gatillo”

Mario Puzo



PLATAFORMAS

UN BENEFICIO

GUADALUPE

Debido a lo que ha sucedido en el mundo derivado de la pandemia por COVID-19, muchos negocios se han visto afectados económicamente, pues por meses se recortaron los horarios de servicio. Emprendedores, comerciantes y profesionistas se han visto en la necesidad de apegarse a las plataformas tecnológicas, tales como Mercado Libre, Amazon, Uber, entre otras, para poder ofrecer sus servicios y recuperar el ingreso que habían perdido por la baja de ventas en físico o mostrador. Aunque estas plataformas no son nuevas en nuestro país, es necesario puntualizar que no habían sido reguladas en la ley, situación que no se podía seguir pasando por alto.

A partir del 1 de junio de 2020, todas las personas que obtengan ingreso por medio de estas plataformas están obligadas a declarar en un apartado especial.

En el artículo 113-A de la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente del 2020, se establecen tarifas especiales de retención dependiendo del ingreso obtenido durante el mes para cada tipo de servicio ofrecido, sin embargo, a partir del 1 de enero de 2021 las tasas de retención de impuestos se homologan y quedarán de la siguiente manera:

- Servicios de transporte terrestre de pasajeros y entrega de bienes 2.8%
- Prestación de servicios de hospedaje 5%
- Enajenación de bienes y prestación de servicios 2.4%

Hay que tomar en cuenta que las retenciones las deberá de efectuar la plataforma en la que se esté obteniendo el ingreso mensual, y que estas están obligadas a enterar el impuesto a la autoridad los primeros cinco días siguientes del mes que se trate, por medio de un CFDI de retenciones.

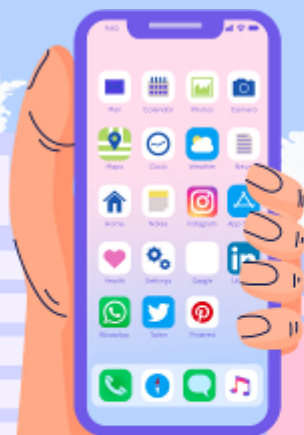
TECNOLÓGICAS

PARA TODOS

PE LUNA

Con todo esto, uno de los principales objetivos de la autoridad es lograr una mayor recaudación fiscal, ya que por mucho tiempo este tipo de ingresos no gravaban ningún tipo de impuesto. Ahora la plataforma hace la retención automática una vez que se obtiene el ingreso por medio de la prestación del servicio o la venta de algún bien, sin embargo, cabe señalar que no por el hecho de que la plataforma retenga el impuesto ya no es necesario declarar, excepto en el caso de que optes por la retención definitiva, solo que para este caso es necesario dar aviso a la autoridad y tener en cuenta que los ingresos no deberán de rebasar los \$300,000.00 de ventas.

Finalmente, las plataformas tecnológicas llegaron para quedarse, constituyen una nueva oportunidad de generar ingresos y, poco a poco derivado de la situación actual, más personas entrarán en este nuevo esquema de tributación, por lo que es importante conocer qué conlleva estar dentro del Régimen de las Actividades Empresariales con ingresos a través de Plataformas Tecnológicas, y seguir siendo parte de los contribuyentes formales de nuestro país.



“El crecimiento no pueden

Virginia



**y la comodidad
coexistir”.**

Rometty,



LA MUJER TRABAJADORA Y SU DOBLE EXPLOTACIÓN.

Andrea Montserrat Hernández Medina

A lo largo de la historia los diferentes sistemas políticos, económicos y sociales han sido mecanismos para transmitir la idea de que la mujer debe quedarse en casa para que cuando su esposo vuelva de una jornada de trabajo, sea recibido con la casa limpia, un plato de comida y un baño caliente; actividades domésticas que terminan siendo siempre responsabilidades de la mujer, además del cuidado y educación de los hijos o hijas. Si ella no realiza estas actividades es señalada de irresponsable, mientras que el hombre no recibe ningún tipo de señalamiento.

En el ámbito laboral, las mujeres se encuentran ante un frecuente panorama de desigualdad, ya que se les pagan menos, difícilmente obtienen un puesto de liderazgo o son acosadas sexualmente. Por lo tanto, no solo se enfrentan a un sistema patriarcal que perpetua la violencia en contra de la mujer, también están ante un sistema capitalista que trata su trabajo como mercancía y la devalúa.

Es por eso, que el objetivo como feministas no solo es luchar contra cualquier tipo de violencia hacia la mujer, sino luchar por una economía anticapitalista. De lo anteriormente escrito, entendemos que la mujer es doblemente explotada, como mujer y como trabajadora, lo cual implica mayor brecha salarial y precariedad.



En la década de 1840, Marx aterriza en su Libro I de *El capital* la cuestión del género respecto a las condiciones del trabajo de las mujeres en las fábricas durante la revolución industrial. Cabe resaltar, que mientras las mujeres luchaban por independizarse, economistas y políticos expresaban su inconformidad de que las mujeres tuvieran empleo en las fábricas, alegando que esto provocaba la destrucción de la familia.



Marx cita informes de inspectores de fábricas que el gobierno británico empleaba para garantizar el cumplimiento respecto al número de horas que podían trabajar mujeres y niños. Por estos informes se tiene conocimiento que las mujeres que trabajaban como costureras morían por el trabajo excesivo, falta de aire y alimento. Y, aunque fue un avance para las mujeres el hecho que pudieran salir del hogar en busca de una autonomía económica, para la clase dominante fue una manera de conseguir mano de obra barata, la cual podía ser explotada por una tasa de ganancia superior y aprovechando eficientemente su fuerza de trabajo perpetuando el ciclo del plusvalor.

De acuerdo con Silvia Federici, en su libro *El patriarcado del salario. Críticas al marxismo*, escribe sobre la definición de Marx acerca del valor de la fuerza del trabajo, “el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación del poseedor de aquella”, pero no reconoce que la reproducción de la fuerza de trabajo implica el trabajo doméstico no retribuido de las mujeres (preparar alimentos, criar hijos o hijas, lavar la ropa), a pesar de esto Federici, afirma que,

aunque nunca profundizará en los estragos causados por la organización capitalista del sexismo y el racismo y aunque prestara poca atención a la transformación de la subjetividad del proletariado, Marx entendió que necesitamos una revolución para liberarnos no solo de las limitaciones externas, sino también de la internalización de la ideología y las relaciones capitalistas, para poder, como él dijo, «salir del cieno» y «volverse capaz de fundar la sociedad sobre nuevas bases. (Federici, 2018)

Pasan los años y en diferentes países se da un auge económico, las mujeres toman posición en el mundo laboral, sin embargo, en tiempos de crisis como la emergencia sanitaria actual, tanto hombres como mujeres pierden sus trabajos, pero son las mujeres quienes se ven mucho más afectadas por regresar al hogar y dedicarse al cuidado y crianza de los hijos o hijas. Se ven diferentes escenarios, por un lado, están las mujeres que trabajan desde el hogar, que tienen hijos o hijas quienes se quedan a aprender en casa; por otro lado, están las mujeres que tienen que salir todos los días para tener un salario que apenas alcanza para lo mínimo, sufriendo de esta manera una doble explotación. Pero entonces, ¿qué se debe hacer? En primer lugar, reconocemos que el trabajo del hogar es necesario, pero debe estar socializado, a través de guarderías y comedores públicos gratuitos que estén en todo el país; el desarrollo económico que tanto se anhela también debe estar acompañado de una serie de políticas públicas que busquen que las tareas domésticas se reduzcan al mínimo.

Es evidente que la lucha contra el patriarcado debe continuar, sin embargo, enfocarse únicamente en este sistema resultaría un error causado por el pensamiento aburguesado que hemos desarrollado. Es un reto difícil, más ante un panorama en el que todos los días asesinan y violan mujeres, donde desaparecen periodistas o activistas. Pero por ahora, hay que reconocer que el origen de la explotación, racial, sexista y sobre todo social es el capital, cuyo único objetivo es su crecimiento aplastando todo lo que rodea.

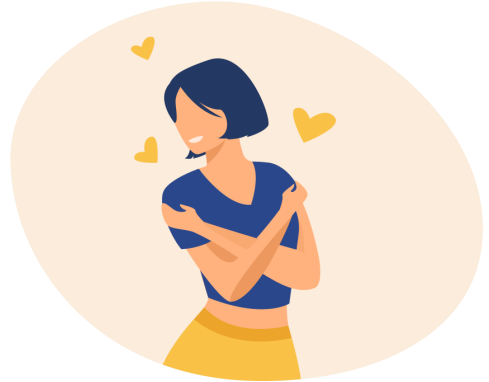


BUROCRACIA
SEÑALAMIENTO
REVICTIMIZACIÓN
NEGACIÓN de servicios
MALTRATO
ALTO OBSTÁCULOS administrativos
VIOLENCIA

**“La pregunta no es quién
me lo va a permitir,
sino quién va a
detenerme”.**

Ayn Rand





¿Qué viene a tu mente cuando escuchas la palabra “**emprendimiento**”?

Seguramente lo relacionas con éxito, alguien financieramente estable, grandes ventas o algo innovador; pero la realidad es otra, el emprendimiento conlleva darle sentido de pertenencia a tu proyecto, tienes que analizarlo como una entidad con personalidad propia y con características bien identificadas que, con los años, debe tener una madurez y un crecimiento de acuerdo con el entorno económico y social en el cual se desenvuelve.

Los sentimientos con los que te encontrarás durante tu emprendimiento serán estos tres fundamentalmente:
Amor, Miedo y Tristeza.

El primero de ellos es **amor**, que puede compararse con una relación. Cuando alguien te gusta, haces todo lo posible para que la relación fluya de una manera positiva y también se vincula con el amor propio, lo mismo pasa con el emprendimiento, tiene que gustarte tanto que buscarás la manera de que siempre sea atractivo para tus clientes. Esto se adiciona con el irse adaptando a las tendencias, al entorno, y a la madurez que va adquiriendo tu idea, y este amor tiene que ser objetivo pues puede ser que ames tu proyecto y pienses que las personas aceptarán y comprarán tu idea, pero no siempre es así, por tal razón, hay que llevar a cabo un análisis exhaustivo de mercado, así como una validación con expertos en el área.

Es ser con gust sea pro fun ide imp ide cue ide tus inv me las bus exp des tan con me

¿POR QUÉ ACABA?

ez Núñez



justo ahí cuando entra el segundo sentimiento y este es el **miedo**; cuando estás conociendo a “esa” persona que tanto te gusta surge ese miedo al fracaso, tal vez no es como lo/la habías idealizado, probablemente tengas miedo a que no funcione una relación, o te generas muchas dudas en tu mente sobre expectativas y el contacto con la realidad. Esto sucede con tu idea de negocio; también te realizas cuestionamientos sobre la viabilidad de tu idea, si será exitosa o no, el cómo lograrás tus metas económicas, si habrá retorno de la inversión¹ y el alcance que tendrá en tu mercado meta. Es ahí cuando entran todas las dudas sobre el proyecto y se tiene que buscar ayuda de mentores o personas con experiencia en lo que tú pretendes desarrollar, de esta manera lograrás ir organizando tus ideas respecto a la parte contable, financiera, administrativa y de mercadotecnia.

Por último, tenemos el declive generado por la **tristeza**, seguramente te has sentido triste en algún momento de alguna relación cuando sientes que “esa” persona no te quiere lo suficiente o no es como esperabas o simplemente piensas que la relación acabará pronto, igualmente pasará con tu proyecto de emprendimiento, habrá momentos en los que pienses que tu producto/servicio no será lo suficientemente bueno para el mercado o que posiblemente tu cliente ya no te busque como al inicio del lanzamiento, y es el momento exacto donde tienes que decidir si te renuevas y mejoras tomando en cuenta lo anteriormente mencionado o te quedas con la misma fórmula y dejas que esa tristeza por perder clientes te invada y te lleve a culminar tu emprendimiento.

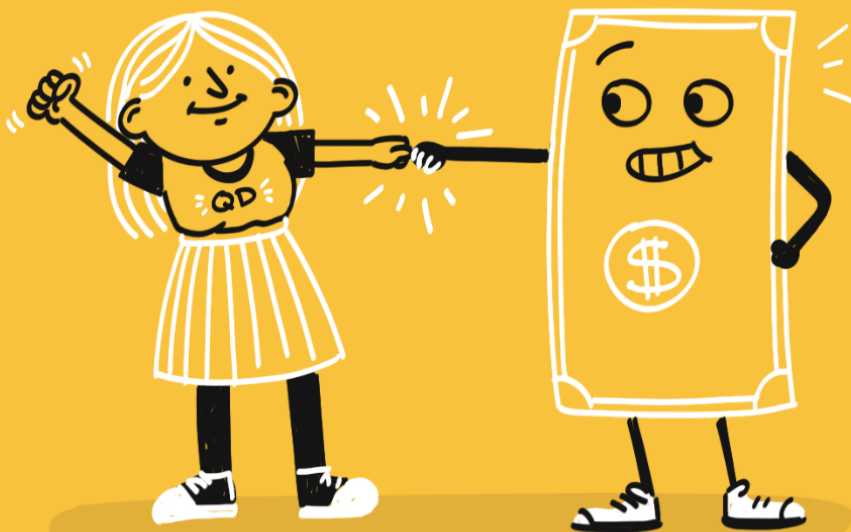
¹ conocido por sus siglas en inglés como ROI, return on investment

Todos estos sentimientos te invaden en una relación, por ello, hay que tener inteligencia emocional para tomar la mejor decisión para ti y, exactamente lo mismo acontece con el proceso de emprender, hay que buscar aliados expertos que te ayuden a aterrizar e incubar tu proyecto y no dejar que ese amor te ciegue por completo haciendo que rechaces lo que otros pueden aportarte, pero tampoco dejar que algunos hechos te desilusionen de todo lo que has creado. No hay que dejar que ese amor acabe, pues este te motivará a seguir adelante como emprendedor.



**“Si no puedes controlar
tus emociones
no puedes controlar
tu dinero”**

Warren Buffett





**“Marcus Rashford,
en guerra contra el
Gobierno por los
niños hambrientos
que habitan en
Reino Unido.”**

MARCUS RASHFORD vs EL GOBIERNO DE REINO UNIDO

Carlos Daniel Campos Díaz del Castillo

Quizá te estés preguntando ¿Quién es Marcus Rashford? Bueno, Marcus Rashford es un joven de 23 años que juega fútbol para el Manchester United con una característica muy peculiar, se ha declarado en “guerra” contra el Gobierno de Reino Unido. ¿Por qué un futbolista decidiría enfrentarse al gobierno? La respuesta a dicha interrogante es muy simple, por los niños. Sí, por los niños hambrientos que habitan en Reino Unido.

Para entender esto, es necesario regresar algunos años al momento en el cual, tras una serie de reformas, el Gobierno de Reino Unido proporcionó comida digna y gratuita a los niños de bajos recursos durante todo el curso escolar, excluyendo las vacaciones.

Esta estrategia había funcionado correctamente hasta que en el año 2020 a causa de la pandemia por el COVID-19 el gobierno decidió suspender dicha ayuda, argumentando que se estaban dando nuevos apoyos, estos son, según Boris Johnson, primer ministro del Reino Unido, un aumento a la seguridad social de 20 libras adicionales a la semana a manera de compensación por los alimentos que dejaron de ser proporcionados a los niños.

Ante ese anuncio, el 14 de junio el joven futbolista decide publicar a través de sus redes sociales una carta en la que cuenta que vivió y experimentó lo valiosa que era esa comida para personas de bajos recursos como lo era él. Algunas de las frases más relevantes que se comparten en esta carta podrían ser “La pobreza alimenticia en Inglaterra es una pandemia que podría durar muchas generaciones si no hacemos algo ya” y “Esto no es sobre política, es sobre humanidad”.

En esta declaración se encuentran datos importantes que ayudan a entender lo preocupante que es dicha situación, por ejemplo, según datos de Food Foundation (2020) más de 200 mil niños británicos se han visto en la necesidad de, tener que saltarse al menos una comida básica durante la pandemia debido a la insuficiencia de recursos monetarios en sus familias para pagarla, o que para el curso 2018-2019 el promedio en las escuelas señaló que 9 de cada 30 niños del Reino Unido vivían en la pobreza y que 45% de los niños negros o pertenecientes a alguna de las minorías existentes en dicho país, eran parte de la pobreza.

Además, Rashford habla de como él no se encuentra únicamente pidiendo las cosas sino disponiendo de los recursos con los que cuenta, menciona cómo en conjunto con *FareShare* tratan de cubrir el déficit de comidas, llegando a repartir aproximadamente 3 millones de estas a la semana para los más vulnerables, sin estar cerca de ser suficiente.

Esta por la no en mant duran clases veran

Pero soluc no. gobie utiliza para su cu inglés por parla firma Unido milló parla emiti

Adem inició Twitt establ dispu etiqu que l neces conve establ perso la dife



carta causó un impacto tan grande a la difusión que tuvo, que el gobierno encontró otra opción que regresar y tener los cupones de alimentos durante los meses que restaban de vacaciones, pero al llegar a las vacaciones de verano los suspenderían.

Aún queda la interrogante, ¿esta solución es suficiente? La realidad es que ante la nula preocupación del gobierno, Marcus decidió nuevamente usar el poder de las redes sociales para conseguir dicha solución. Mediante una campaña de Twitter, lanzó el equivalente a una petición ciudadana, la cual por ley debe ser revisada en el momento si se juntan más de 100,000 firmas de ciudadanos de Reino Unido, esta petición reunió más de 1 millón de firmas por lo cual el gobierno se vio obligado a revisarla y emitir una resolución.

Además de esta petición, Marcus lanzó una campaña en su cuenta de Twitter en la que pidió a todos los seguidores que estuvieran interesados a ayudar a los niños que lo necesitaban y él les daría difusión para que la información llegara a quienes la necesitaban, con esto, su muro se ha convertido en una voz para que los seguidores, asociaciones y personas que se sumaran, consiguieran la difusión necesaria.

Gracias a esta campaña, se unieron miles de pymes al joven futbolista, decenas de clubes de fútbol y diversas cadenas de restaurantes que estaban dispuestos a garantizarle a los niños al menos una comida digna al día. La mayor parte de quienes se siguen sumando son las pymes que hay a lo largo de Reino Unido, resultando en la creación de The Child Food Poverty Task Force a la cual posteriormente se han unido gigantes como Sainsbury's y Kellogg's.

Esto se ha traducido en diversos reconocimientos para el futbolista en los que se puede destacar su inclusión como miembro de la Orden del Imperio Británico. Aunque según Marcus Rashford, el premio más importante es ver como hay más de 1 millón de personas interesadas en solucionar el gran problema que es el hambre en los niños.

El tiempo nos dirá si la petición de Marcus terminará siendo aprobada o no, pero lo cierto es que curiosamente este jugador de fútbol se encuentra en el partido más importante de su vida estando fuera de la cancha.



**“Las finanzas s
y 20% moned**

Moris



**on 80% mente
las y billetes”**

Dieck

1 Planear tu crecimiento:

Si tu negocio crece y necesitas financiar gastos como materia prima, nómina, cuotas sociales, impuestos, etc., te recomiendo solicitar un crédito revolvente en caso de que no cuentes con un socio capitalista.

2 Identificar tus gastos fijos:

Es muy importante, ya que tus ventas mínimo deben cubrir estos gastos.

4 Revisa tus cuentas por cobrar:

Esta es la clave para que puedas planear tus egresos y puedas cumplir con tus obligaciones. Lleva un buen control de tu cobranza, ya que habrá clientes que te paguen de contado o a los que les tengas que otorgar un crédito de hasta 90 días.

3 Analizar proveedores:

No te quedes con la primera opción, siempre evalúa al menos 3 opciones para que puedas comparar precios, propuestas, etc.

CONS FINANC BÁS

Alejandra Barbo
Socia y Fun

Cero



SEJOS CIEROS ICOS

osa Muñozcano
ndadora de
Polvo



6 Análisis financiero por cliente

Todos tus egresos deben estar organizados y registrados para que puedas asignarlos al cliente que corresponda. Esto te ayudará a conocer la utilidad de cada uno y así podrás tomar mejores decisiones financieras.

7 Fijarte un sueldo:

Tu emprendimiento necesita un crecimiento financiero sano y duradero. Ya que ese crecimiento te permita tener un sueldo es importante que sea un sueldo fijo y cuides o inviertas las utilidades.

5 Conocer el giro de tu negocio:

Es de suma importancia para que sepas el comportamiento de tus activos y pasivos. Ya que esto varía dependiendo el giro de tu emprendimiento.

8 Ahorrar:

No olvides tener un ahorro para poder hacer frente a cualquier contingencia financiera que se presente.

**“ Nadie puede tener éxito
No hay excepciones
y nadie puede es**



to en la vida sin ahorrar. nes a esta regla, "escaparse de ella"

Napoleon Hill





@ranchoalegremx



Establecer un nuevo modelo de negocio, romper paradigmas, emprendimientos exitosos son palabras con la que se tratan de definir los negocios que están desarrollando nuevas propuestas para el mercado. Sin embargo, las considero muy simplistas ya que le dan mucho valor a tener una idea, una muy buena idea. Bill Gross, fundador de Idealab, señala que establecer un negocio exitoso, y añadiría sustentable, tiene que ver con conjunto de variables interconectadas. Gross define en importancia: *timing*, equipo/ ejecución, idea, modelo de negocio y fondeo.

¿Qué tiene que ver esto con Rancho Alegre?

El *timing* lo es todo, al ser un sistema vivo, tenemos que entender desde las estaciones del año, las edades cronológicas tanto de nuestras vacas como la nuestra, llegando hasta la época y tiempos que vivimos. La disponibilidad de pasturas no es la misma en invierno que en verano, en consecuencia, tampoco la leche. No tienen los mismos cuidados una becerrita o una vaquilla recién parida a los de una vaca madura. Las vacas que ordeñó nuestro bisabuelo no son las mismas que las que tenemos, evolucionan del mismo modo que nosotros. Y definitivamente el avance tecnológico y la globalización han impactado el saber-hacer de la ganadería y producción de leche y lácteos.

Adaptabilidad, después de 4 generaciones de ganaderos es la palabra que más resuena, cada época tiene sus retos y vicisitudes. Se aprende una pasión por la naturaleza, por los animales, por la vida. Pero los tiempos son los que marcan el ritmo para seguir haciendo lo que nos gusta, cuidar a nuestro ganado y nutrir a nuestras familias y a nuestra comunidad.

La imagen del lechero llevando botellas de vidrio con leche recién ordeñada, está llena de añoranza a pensar en tiempos mejores. Sin embargo, 70 años atrás no se podía garantizar la salubridad de cada vaso, la leche se repartía a temperatura ambiente y el aprendizaje se hacía al ritmo del campo, las 100 lecciones, una por año. Hoy la tecnología nos permite tener sistemas de pasterización eficientes, cadenas de frío, pruebas de campo, y estamos a un click de distancia para capacitarnos en cualquier ámbito de la vida agropecuaria tanto de bienestar animal, producción e incluso podemos aprender a hacer quesos.



Nuestros retos son otros, hemos llevado muchas cosas al extremo. Así como la leche ya la tomamos totalmente aséptica e inerte, la globalización implica que la melaza que damos a las vacas sea inalcanzable ahora en media pandemia, por que se destina a hacer alcohol en gel. Donde se pueden hacer fórmulas lácteas y donde hay cabida para grasas vegetales, almidones, colorantes y fundentes.

Rancho Alegre, es un proyecto puente, donde buscamos conectar la vida de campo con el ritmo y conveniencia que demanda el mercado. Hemos asumido con integridad hacer lácteos frescos, sin conservadores ni estabilizantes. Lo que implica definir un modelo de negocio flexible, donde a la par que vamos creciendo tenemos que asumir los retos de distribución, pero más importante abrir un canal de comunicación con los clientes. Para mostrar lo que hay detrás de nuestros productos, y más importante comunicar lo que implica el consumo de un alimento vivo como es leche fresca que hace nata y que requiere refrigeración ó quesos vivos que maduran y cambian de sabor al paso de los días. No sabemos hasta donde puede crecer Rancho Alegre, pero tenemos la certeza que sin duda que estamos teniendo un impacto en las nuevas generaciones de consumidores locales. Por que sí, son los *millennials* quienes hacen las cosas diferentes como tener botella de vidrio e ir por su leche fresca a granel.

¿SABÍAS QUÉ...

...las **artesanías** tienen un **gran impacto** en la **economía** del país?

Janet Badillo



México es el **tercer país** más importante en la elaboración de artesanías, solo después de India y China. (ONU, 2017).

En 2019 las artesanías aportaron **138,291 millones de pesos** que representan **19.1%** del sector cultural. (CSCM, 2019).

Más de **12 millones** de personas se dedican a esta labor.

El **70%** de los artesanos son **mujeres**. (FONART, 2012).

Las principales exportaciones de **artesanías** se

realizan a
Australia
Alemania
Canadá
Colombia
España
Estados Unidos
Italia
(ONU, 2017).

Los estados con **mayor** lista de mercancía artesanal en el país son **Hidalgo, Oaxaca y Michoacán**.

(SIC, 2017).

**“No tengas miedo
a lo bueno para ir**



do de renunciar a por lo grande.”

John D. Rockefeller



Equipo

Relaciones Públicas



MARÍA JOSÉ PÉREZ



SUZETTE RAMÍREZ

Redes Sociales



PATRICIA HERNÁNDEZ

Redacción



VERÓNICA GUTIÉRREZ



MONTSERRAT HERNÁNDEZ

Diseño



ARITH CHÁVEZ



JANET BADILLO





**Participa en el
siguiente número
de la revista**

IVAVI
Cultura en Finanzas

Envía tu artículo, texto o ilustración a
revista.ivavi@gmail.com



Universidad
La Salle[®]
Pachuca