

Contaduría Pública

www.imcp.org.mx

SEGUROS Y FINANZAS

ASEGURADORAS Y el manejo de pensiones

CONTRATACIÓN en la empresa

ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

\$45.00



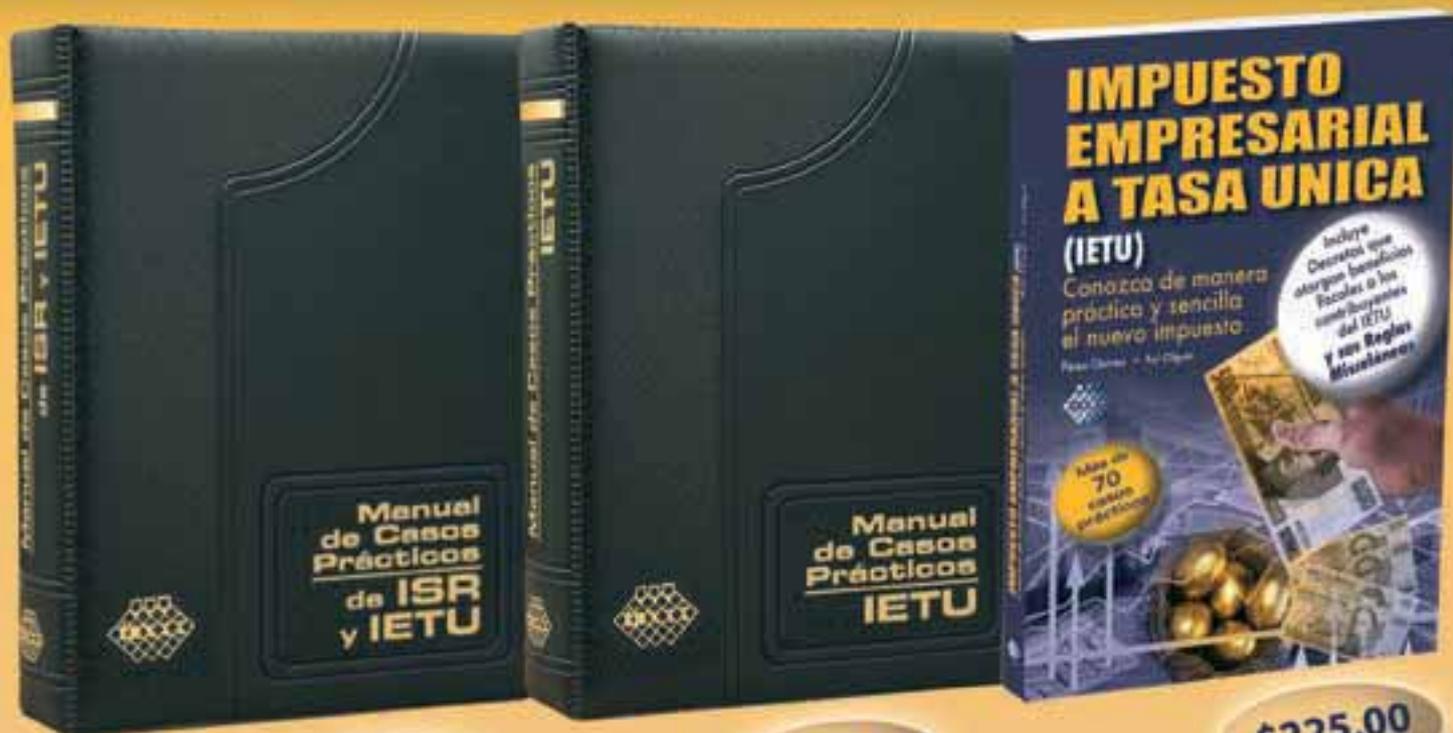
0243548530 00430

Contaduría Pública • año 33 • número 434 • 2008

Organismo oficial de difusión del Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Federación de Colegios de Profesionistas

AL ADQUIRIR ESTAS OBRAS RESOLVERA CADA UNA DE LAS INTERROGANTES QUE TENGA ACERCA DEL IMPUESTO EMPRESARIAL A TASA UNICA

I E T U



\$799.00

\$499.00

\$225.00

Precios sujetos a cambio sin previo aviso.



Pedidos en el DF y área metropolitana:
8000.9550, con 70 líneas.
Interior de la república, sin costo:
01800.062.3050.

De venta en

Librerías de
Cristal

**LIBRERÍA
PORRÚA**

Los coordinadores de este número de
Contaduría Pública son



Mtra. María de Lourdes Rojas Cataño
Universidad Anahuac Sur
C.P.C. Sergio Cervantes Ruiz Olloqui
Vencom & Global



IMCP

COMITÉ EJECUTIVO NACIONAL
2008 - 2009

Presidente

C.P.C. Eduardo Ojeda López Aguado
Vicepresidente General

C.P.C. Luis Raúl Michel Domínguez
Secretario

C.P.C. Víctor Manuel Prieto Gastélum
Tesorero

C.P.C. Jaime Espinosa de los Monteros Cadena
Protesorero

C.P.C. Leobardo Brizuela Arce
Auditor de Gestión

C.P.C. Juan Alfredo Álvarez Cederborg
Auditor Financiero

C.P.C. Luis Javier Fernández Barragán
Director Ejecutivo

Lic. Willebaldo Roura Pech

VICEPRESIDENTES DE OPERACIÓN

Legislación

C.P.C. Fernando Morales Gutiérrez
Docencia

C.P.C. Luis Núñez Álvarez
Sector Gubernamental

C.P.C. José Armando Plata Sandoval
Sector Empresas

C.P.C. Luis Pablo Cortés Vázquez
Práctica Externa

C.P.C. Pedro Javier Morales Ríos
Relaciones y Difusión

C.P.C. José Miguel Barañano Guerrero
Fiscal

C.P.C. Carlos Cárdenas Guzmán
Asuntos Internacionales

C.P.C. Agustín Aguilar Laurents
Apoyo a Federadas

C.P.C. José Luis Doñez Lucio
Control de Calidad

C.P.C. Benjamín Gallegos Pérez

REGIONALES

Zona Noreste

C.P.C. Olga Leticia Hervert Sáenz
Zona Noroeste

C.P.C. José de Jesús Ramos Ortiz
Zona Centro-Occidente

C.P.C. Alfredo Coronado Barbosa
Zona Centro

C.P.C. Víctor Keller Kaplanska

Zona Centro-Istmo-Peninsular
C.P.C. Luis Roberto Montes García

CONTENIDO

CARTA EDITORIAL

4

ENTREVISTA CON LUCIANO DEVARS DUBERNARD
DIRECTOR DE SEGUROS BANCOMER

6

Mtra. María de Lourdes Rojas Cataño

MANEJO DE FONDOS DE PENSIONES
LA ALTERNATIVA CONFIABLE DE LAS ASEGURADORAS

10

Dr. Philipp Hillenbrand

¿CUÁNDO INTEGRAR SEGUROS EN UNA EMPRESA?

14

Dr. Carlos Amtmann Ituarte

IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

20

C.P. y L.A.E. David Cabrera Espinosa

CAMBIOS NORMATIVOS

24

Lic. José Luis Gutiérrez Aguilar

LA INDUSTRIA ASEGURADORA ANTE LA CRISIS
PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO

28

Act. Rafael Morfín Maciel

EL MERCADO DE SEGUROS Y FIANZAS

31

C.P.C. Guadalupe Cas-

PELIGROS Y RIESGOS DE LA INDUSTRIA ASEGURADORA

32

Act. Omar Godofredo Gatica Gallardo

EL SISTEMA DE CONTROL INTERNO
RESPUESTA AL GOBIERNO CORPORATIVO

34

L.A.E. Ricardo Gutiérrez Calderón

40

SEGUROS Y FIANZAS
REGULACIÓN DE LA INDUSTRIA
C.P.C. Rafael García Gómez

42

EL CONTADOR PÚBLICO EN LA INDUSTRIA ASEGURADORA
C.P.C. Tarsicio Guevara Paulín

46

85 ASAMBLEA-CONVENCIÓN ACAPULCO 2008



52

NOTICIAS
IFAC
C.P.C. y M.A. Sylvia Meljem Enríquez de Rivera

SECCIONES

55

FISCAL
PRIMAS DE SEGUROS DE VIDA EROGADAS A FAVOR DE EMPLEADOS:
¿DEDUCIBLES EN EL IETU? (SEGUNDA PARTE)
C.P.C. Pedro Solís-Cámara Jiménez-Canet
C.P.C. Ricardo González-Lugo López
C.P. Adrián Urbina Galicia

58

DOCENCIA
XBRL: EL LENGUAJE DE LOS NEGOCIOS EN EL SIGLO XXI (SEGUNDA PARTE)
M.F. Sandra Patricia Minaburo Villar

60

TECNOLOGÍA
LA INVERSIÓN EN TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN
Adrián Domínguez Landero

62

PANORAMA FINANCIERO
EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO A LA BAJA
Lic. Manuel Guzmán M.

64

HORIZONTES
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN:
SUTILES DIFERENCIAS ¿FONDO O FORMA?
C.P.C. y C.I.A. Beatriz Castelán García

CARTA EDITORIAL

En este número de Contaduría Pública, se ilustra la importancia que han adquirido las compañías de seguros y fianzas en México, así como su evolución en las grandes, pequeñas y medianas empresas, desde su concepción hasta su protección total.

Se muestran temas que van desde su aplicación práctica, sus beneficios y la creación de una cultura frente a sucesos catastróficos inesperados.

Es decir, la cultura de la previsión en México ha cambiado en los últimos tiempos, desde que un ciudadano asegura parte o el total de su patrimonio hasta el hecho de que instancias gubernamentales implantan como obligatoria la obtención de un seguro.

Esto ha hecho que crezca el mercado de los seguros y las fianzas, y que la gente, al estar invirtiendo parte de su dinero en su tranquilidad, manifieste mayor interés por estar informada en cuanto a los servicios que obtendrá; de este modo, hay una clientela que está al pendiente de cualquier información y/o cambio que se presenta dentro de esta industria.

Ante estos nuevos horizontes, las compañías de seguros han encarado el reto de posicionarse como las mejores opciones para sus clientes; la mayoría lo ha hecho imponiéndose un plazo de cinco años, en los cuales deben mejorar el tiempo y la calidad de su servicio; es decir, ofrecer mayores alternativas al cliente para que, a pesar de haberse elevado el costo de los seguros, éste se vea beneficiado y esté tranquilo acerca de la calidad del servicio que contrató.

Debido a estos cambios, las cámaras legislativas mexicanas se han propuesto transparentar las aseguradoras que trabajan en México: tanto las de capital nacional como extranjero, a fin de que sean mínimos los casos que puedan asemejarse a un "fraude" al consumidor. Ante esto, la figura del agente especializado en seguros adquiere mayor notoriedad, pues él debe guiar al consumidor para depositar su confianza en la mejor alternativa. Es decir, no sólo las personas morales se acercarán al agente de seguros, sino que esta cultura se extenderá al sector de las personas físicas; de aquí la importancia de generar una mejor imagen frente a los asegurados, con el fin de retener el mercado ya contratado, y tener miras reales hacia un crecimiento importante de mercado/clientes.

Esperamos que esta edición contribuya al conocimiento general acerca de la industria aseguradora y afianzadora en México, pues se espera que sufra cambios considerables en su estructura, con el fin de ampliar y mejorar sus servicios.

*Muy atentamente,
Comisión de Revista
Diciembre de 2008*

COMISIÓN DE REVISTA

C.P.C. Gabriel Bustos Porcayo • **Presidente**
C.P. Fernando Álvarez Zamudio • **Secretario**
C.P. Eduardo Ávalos Lira
L.C.C. Georgina Ávila Figueroa
C.P.C. Carlos Carpy Morales
C.P.C. y C.I.A. Beatriz Castelán García
C.P.C. Sergio Cervantes Ruiz-Olloqui
C.P.C. Ricardo Delfín Quinzaños
M. en C. Silvia Galicia Villanueva
C.P.C. Rafael García Gómez
C.P.C. Irving A. González Esqueda
Lic. Manuel Guzmán Moreno
C.P.C. Jorge L. Hernández Baptista
C.P.C. Ricardo Lara Uribe
C.P.C. Arturo Luna López
C.P.C. Arturo Martínez Mojica
C.P.C. y M.A. Sylvia Meljem E. de R.
C.P.C. Luis Moreno Noriega
C.P. Nicolás Olea Zazueta
C.P.C. Luis Francisco Ortega Sinencio
Mtra. Ma. de Lourdes Rojas Cataño
M.D.I. Andrea Ruiz Rivas

**Bosque de Tabachines 44 Bosques de las Lomas
Miguel Hidalgo 11700 Ciudad de México, D.F.
+52(55) 5267-6400 fax 5596-6950**

EDITORIAL

Gerencia Editorial

Edilberto Calvillo Sánchez

Coordinación Editorial

Juana Trejo Caballero

Arte y diagramación

Jorge Alejandro Medina Arriaga

Corrección de estilo

Norma Berenice San Martín López

Nicolás M. Centeno Bañuelos

Publicidad institucional

Jorge Alejandro Medina Arriaga

Fotografía

Rafael Segura Pérez

Benjamín Perea Juárez

jupiterimages™ unlimited

Publicidad

revista.cp@imcp.org.mx

Suscripciones

Iveth Prado Pérez

suscripcion@imcp.org.mx

Suscripción anual

República Mexicana \$450.00 (incluye gastos de envío)

Continente Americano U.S. Cy. 125.00 (incluye gastos de envío)

Continente Europeo U.S. Cy. 175.00 (incluye gastos de envío)

Precio por ejemplar \$45.00

Imprenta

Grupo Ajusco, S.A. de C.V.

+52(55) 5740-5620 fax 5740-2741

30,000 ejemplares

Publicación certificada por el
Instituto Verificador de Medios
Registro No. 071/12



CONTADURÍA PÚBLICA. Órgano oficial de difusión del IMCP. Es una publicación mensual. Aparece los primeros días de cada mes. Se distribuye entre miembros de los colegios de profesionales y entre ejecutivos que ocupan puestos directivos como: presidente, gerente general, contralor, gerente administrativo, gerente financiero en universidades, organismos profesionales y entre los principales funcionarios de los sectores público y privado.

POLÍTICAS EDITORIALES. Los artículos publicados expresan la opinión del autor o autores, sin que deba coincidir necesariamente con el punto de vista del IMCP, respecto del tema tratado. Cuando se exprese la opinión del IMCP se especificará claramente. No se permite la reproducción de los artículos publicados sin la autorización escrita del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

CONTADURÍA PÚBLICA está autorizada como publicación periódica por el Servicio Postal Mexicano. Registro 0130972 de fecha 28-09-72. Certificado de licitud de título: 1721; Certificado de licitud de contenido: 995, expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Certificado de Reserva de derechos de uso exclusivo del título: 04-1990-00000001609-102, expedido por el Instituto Nacional de Derechos de Autor. ISSN 1870-4883.

¿SALDOS A FAVOR?

LA GUÍA DEFINITIVA PARA RECUPERAR LO QUE ES SUYO



Los conceptos:

Evítense el bochorno de no saber la diferencia entre compensación, devolución y acreditamiento

La compensación:

Cuándo procede, ¿qué necesita? y ¿cómo hacerlo?

La devolución:

En qué momento aplica y cómo se hace

El acreditamiento:

¿Qué es?, ¿en qué aplica? y sus efectos en los estímulos fiscales

La defensa del contribuyente:

Cómo hacerle frente al rechazo de la compensación

Los casos prácticos:

Cómo hacerlo... pero bien

El IMSS:

Cuotas que se pueden devolver y su trámite

El Infonavit:

Cuándo si te devuelve y cómo solicitarlo

En comercio exterior:

El "pago de lo indebido", sus misterios y el mito del IVA a turistas

Adquiéralo hoy y recupere lo de ayer

de venta en Sanborn's

Entrevista con

LUCIANO DEVARIS DUBERNARD

Director de Seguros Bancomer

Mtra. María de Lourdes Rojas Cataño

¿Realmente hay una falta de cultura acerca de lo que son los seguros en México?

Habría que entender primero qué es lo que se interpreta o se percibe como cultura acerca de los seguros, por que la cultura es una forma de identificar una sociedad con base en su modo de vida, conocimiento y grado de desarrollo. Si queremos pensar que la cultura es el conocimiento que tiene la sociedad sobre los seguros, entonces aceptemos que la gente en general tiene una idea clara de cómo funcionan los seguros.

Sabe qué es una cobertura amplia para automóviles y percibe la diferencia que hay con una cobertura limitada; o bien, qué es y para qué sirve un seguro de vida. Hay también una idea bastante clara de lo que cubre una póliza de casa habitación o un seguro de gastos médicos. Las personas saben que se paga una prima y a cambio de ella hay una promesa de una empresa aseguradora de pagar si ocurren ciertas situaciones.

Hay términos que son comunes a los seguros, como el "deducible", que aun cuando pertenece al léxico asegurador, la gente entiende y reconoce como una cantidad a cubrir si ocurre un accidente de auto o si tienes una enfermedad y vas a dar al hospital; esos conocimientos, en términos generales, la mayoría de las personas los comprende y los conoce, no puedo decir que sea perfecto y que todo el mundo sabe al pie de la letra todas las condiciones que hay, pero hay un conocimiento general aceptable y entonces diríamos que el nivel de cultura sobre los seguros es también aceptable.

Por otro lado, si por cultura entendemos la compra de seguros, podríamos pensar primero que éste es un país con poca cultura de seguros porque compra pocos seguros. Esto no es del todo justo, primero debemos entender por qué la gente no compra

seguros, debemos considerar la limitada capacidad económica con que cuentan la mayoría de las personas. De acuerdo con cifras de la Asociación Mexicana de Agencias de Investigación (AMIA), cerca de 60% de los mexicanos se encuentran en los niveles socioeconómicos E, D y D+, es decir ingresos mensuales familiares menores a diez mil pesos, con ello deben tomar decisiones para combinar sus necesidades básicas de alimento, vestido, casa y educación con las necesidades que puede compartir con las empresas aseguradoras, como son las cuatro líneas clásicas: el seguro del auto, de la casa, el de vida y el de gastos médicos. Además, tiene que disponer de recursos para otras cuestiones como el entretenimiento, vacacionar y divertirse, y, sobre ello, encontrar las posibilidades de generar ahorro.

¿Esto se puede criticar?

Desde luego, y lo primero que criticamos es la labor que como empresas aseguradoras desarrollamos. El canal tradicional de venta de seguros; es decir, los agentes de seguros, tradicionalmente se han enfocado a los niveles socioeconómicos A, B y C+, que representan menos de 20% de la población. Por ello, hemos buscado nuevos canales de distribución que permitan a las personas de los niveles socioeconómicos menos favorecidos adquirir seguros con coberturas y precios más accesibles.

¿Cuál es la proporción que guardan los diferentes tipos de seguros en el mercado?

En nuestro caso administramos casi 6,000 siniestros de seguro de vida por año; es decir, 6,000 personas que fallecen, cuyas familias van a cobrar la cantidad



Una póliza que solamente cubre muerte accidental, juega en la dualidad entre ser “más económica” pero de cobertura “incompleta”



de dinero asegurada que les ayudará a salir adelante. La suma asegurada, no será una cantidad con la cual podamos decir: “Ya falleció mi marido, pero con el dinero que obtuve puedo vivir el resto de mi vida”. Eso es imposible, por que si la viuda tiene 30 años de edad y su esperanza de vida la llevará cerca de los 80 años de edad, la suma asegurada hubiera tenido que ser de entre 50 años de recursos, es decir 600 veces el ingreso mensual que tenía su esposo, lo cual hubiera sido una prima de seguro imposible de pagar. Eso no debe verse así. El seguro debe entenderse como un apoyo para los años inmediatos posteriores al fallecimiento, para que la familia, sin tener que cambiar drásticamente su estilo de vida, tenga el recurso inmediato para ajustarse a su nueva forma de vida.

La finalidad de un seguro de casa habitación es distinta, pues lo que se busca es proteger un patrimonio. En México tenemos una idea común acerca de cómo formar nuestro patrimonio y se basa en la propiedad de una casa habitación. Vivimos con la idea del “no pasa nada”, “mi casa es de piedra y la piedra no se quema”, “si tiembla y ya te tocaba, no hay nada que hacer” y otras ideas similares.

En realidad, las casas se aseguran por el miedo al robo. Algunos estudios muestran que si solamente se vendiera la cobertura pura de robo, se vendería prácticamente la misma cantidad de pólizas. Eso si se puede considerar como una baja cultura de seguros. La gente no sabe cuánto cuesta una póliza de casa habitación; cree que son más caras de lo que realmente son. Es mucho más económi-

ca por ejemplo que una póliza de auto, medida en proporción del valor del mismo.

La prima del seguro para el automóvil representa entre 6% y 8% del valor comercial del vehículo. Si es antiguo puede ser un porcentaje mayor, por que el valor del auto se reduce mucho y ciertas coberturas como la responsabilidad civil no dependen del valor del auto y las piezas y costo de la mano de obra para repararlos resultan más caros. Un seguro para casa habitación, puede costar entre 1 y 2% del valor de la casa. Esto depende de dónde esté ubicada; por ejemplo, Acapulco, donde la zona se considera de alto riesgo para terremotos y alto riesgo para huracanes; el costo del seguro de la casa puede llegar hasta 4% del valor de la casa.

El seguro de auto es uno de los más caros, porque es el que se utiliza con mayor frecuencia. Uno de cada cinco vehículos, se verá involucrado en un accidente, robo o el típico cristalazo durante el mismo; es decir, 20% de los autos asegurados, presentan una reclamación al año.

¿Qué se ha hecho para acercar a la población a este mercado y para dar mejores opciones de compra?

Hay muchas personas que se quedaron con la idea de que la única forma de comprar un seguro era por medio de un agente, y el agente en una segregación natural, busca vender los seguros donde sean más rentables para él y más “cómodos a la venta”, es más fácil hacer la ven-



Mtra. María de Lourdes Rojas Cataño
Directora del Fondo Editorial de la Universidad Anáhuac del Sur y miembro de la Comisión de Revista del IMCP
lourdes.rojas.c@gmail.com

ta de un seguro de vida, de casa o de auto en donde la gente tiene más recursos que en donde la capacidad económica es menor.

No podíamos pensar que dentro de la cultura del seguro, ésta mejorara si no había un canal de distribución que permitiera ponerlos a su alcance; en este sentido, esto está cambiando en beneficio de la gente, por que hoy puedes acceder a los seguros a través de los bancos. El concepto BancaSeguros nos ha permitido en solamente 10 años, contar con una cartera superior a los dos millones de clientes de niveles socioeconómicos C+, C, C- y D, esto significa que más de dos millones de personas que antes no fueron jamás visitadas por ningún agente de seguros, ahora ya están aseguradas. Se están desarrollando los conceptos de Microseguros, por medio de las Microfinancieras, que llegarán a los niveles D- y E. Puedes acceder a la compra de seguros por Internet, si tienes acceso a una computadora propia, en la empresa, de un amigo, o de un café Internet, y en todos estos casos, puedes entrar, comprar el seguro y salir con tu póliza vigente en la mano.

De acuerdo con lo que nos ha platicado sobre la segmentación del mercado de seguros, ¿hacia dónde cree que van las nuevas tendencias de la comercialización de los seguros?

En Seguros BBVA Bancomer creemos en la innovación. Como BancaSeguros rompimos el paradigma de los canales tradicionales e innovamos llevando seguros a un segmento más bajo de la población. Igualmente somos pioneros en la venta de seguros por Internet. Hemos desarrollado un know how importante en estos años entendiendo las necesidades de los consumidores y sus tendencias de compra en medios alternativos. Por ejemplo, las personas que realizan transacciones en Internet, como comprar boletos de avión, o para el cine, compra libros, han encontrado cómodo y fácil el utilizar este medio para adquirir un seguro de auto o de hogar. El cliente se sirve así mismo y arma su seguro al elegir las características acordes a sus necesidades, y esto tiene un reflejo directo en el costo o prima del seguro. Es un medio en el que creemos y que seguimos desarrollando.

Algunas empresas dan como prestación a sus empleados la contratación de pólizas globales, ¿éste es un mercado importante para ustedes?

Ese mercado existe desde hace mucho tiempo. Un seguro de grupo es una colectividad de personas

unidas por un vínculo común, en este caso, la relación de trabajo entre el patrón contratante y los empleados. Aproximadamente, 80% de las empresas en México, son PyMES que cuentan con menos de 10 empleados, y el reglamento del Seguro de Grupo exige que se tengan como mínimo diez participantes. Esto puede interpretarse como una limitante, ya que no todas las empresas (o personas físicas con fines empresariales que contratan empleados) pueden comprar el seguro en beneficio de sus empleados, aun cuando gozan de la ventaja de poder deducirlas como parte del programa de previsión social.

Parece, además, existir una tendencia por reducir en las empresas medianas y grandes el costo de la carga social, puesto que para al pago de una nómina hay que agregar las cuotas de Seguro Social, cuotas de Infonavit, aportación del SAR, el aguinaldo y la prima vacacional, algunas prestaciones como el fondo de ahorro, seguros de vida, seguros de gastos médicos, reembolsos de apoyos educativos y deportivos y similares. La carga social puede llegar a ser, por Previsión Social, entre 50 y 60% del salario base.

¿Cuál es el efecto del IETU en los seguros?

El efecto del IETU todavía no refleja con claridad consecuencias relacionadas con los seguros. Existe una dualidad de opiniones sobre si el costo de los seguros que se otorgan como Previsión Social puede deducirse para el cálculo del IETU, hay quienes opinan que no, aunque la mayoría parece opinar que sí puede ser deducido. Esta es una cuestión que cada empresa con su contador y su asesor fiscal deberán discutir, lo que yo puedo comentar es que no se ha sentido una tendencia en el mercado asegurador de cancelar las pólizas de seguro de vida de grupo o de gastos médicos. Lo que sí puede estar pasando es que las empresas ahora administran una empresa principal o central, donde se genera y contabiliza la operación, se generan empresas paralelas, filiales o empresas satélite, que operan como controladoras de los empleados; es decir, que una empresa principal con una carga en el renglón de salarios y prestaciones elevada, traslada a los empleados a una segunda empresa con carga social menor, o contratan los servicios a otra empresa (*outsourcing*) que se encarga de la carga laboral.

¿Cuál es la situación respecto a la venta de pólizas individuales?

El porcentaje es mayor en la venta del seguro individualizado. Hay más pólizas de venta individual que por seguro de grupo. En nuestro caso, tenemos en vigor una cartera de aproximadamente un mi-

llón y medio de pólizas, que representan el 1.5% de la población mexicana. Si lo comparamos con la población económicamente activa es 1.5 millones de asegurados respecto a 20 millones de personas, que significa que una de cada ocho personas, está asegurada con nosotros. Para asegurarte con nosotros, solamente debes acudir a una sucursal de BBVA Bancomer, solicitarlo al ejecutivo y mensualmente se cargará el costo del seguro a tu cuenta de cheques o a tu tarjeta de crédito. Lo mismo pasa con el seguro de auto, donde tenemos una cartera de casi 400,000 vehículos y 350,000 casas, donde entras a la sucursal y sales con la póliza en la mano, con la facilidad de que lo pagas mensualmente a tu cuenta bancaria.

Pero no es fácil ser cliente de una institución bancaria con todos los requisitos y comisiones que cobran en los diferentes instrumentos, lo que podría ser un conflicto para la gente que desee comprar un seguro con ustedes.

Una aseguradora que distribuye sus productos a través de agentes, opera de manera casuística, mientras que la BancaSeguros es una forma de distribución masiva, esto es, procesos altamente automatizados, así, cargando mensualmente la prima a un instrumento bancario por medios electrónicos, permite eficiencias que se reflejan en precios mucho más bajos para los clientes, resulta fácil y cómodo de pagar.

Hoy en día, la gran mayoría de la población cuenta con un instrumento bancario, desde las tarjetas para el pago de nóminas, cuyo costo operativo con el banco es mínimo, hasta cuentas de cheques, tarjetas de crédito y de servicio e instrumentos más sofisticados, acordes a las necesidades de cada cliente. Esto no tiene que ser una carga adicional para los clientes.

¿Se ha mantenido la balanza en caso de la venta de pólizas?

Las recientes afectaciones al mercado financiero internacional, desde luego tendrán efectos en la venta y conservación de seguros; sin embargo, a estas fechas no se ha visto reflejado todavía. Hay quien comenta que se incrementará el desempleo, si esto ocurre, entonces una parte de nuestros clientes ya no recibirán depósitos de nóminas en sus cuentas bancarias y probablemente sus pólizas se vean canceladas en el tiempo. Creemos que el índice de cancelación se afectará en cerca cinco puntos porcentuales. La conservación tradicional de una aseguradora so-

bre venta del primer año es cerca de 80% y, una vez que la póliza de seguro se renueva, esto es al final de su segundo, tercero, cuarto o más años de vigencia, llega a ser de 90% de los que iniciaron el año, refiriéndonos a los seguros de vida.

Eso queda contemplado al calcular actuarialmente las primas de seguro, es mas o menos sencillo determinar una hipótesis de persistencia, que aunque busca ser suficiente, siga siendo conservadora y permita estabilidad en el tiempo, ya que se cobrará la misma prima al asegurado durante toda la vigencia de su pólizas, que puede ser de 5, 10 o 20 años, o inclusive, de forma vitalicia

¿Actualmente, los seguros que más se venden son los de muerte accidental?

Las personas fallecen por consecuencia de una enfermedad, por causas naturales a edad avanzada o como resultado de haberles ocurrido un accidente, incluyendo en este rubro los homicidios. Entonces, un seguro de vida protege ante las tres causas, la que no te cubre es el suicidio. Parecería entonces que una póliza que solamente cubre muerte accidental, juega en la dualidad entre ser "más económica" pero de cobertura "incompleta".

Hemos logrado entender que, si las necesidades de las personas que forman nuestro mercado objetivo son diferentes, si los riesgos a los que están expuestos son diferentes y si las sumas aseguradas que necesitan son diferentes; entonces el producto que preparemos debe ser acorde a esas diferencias.

Por ejemplo, para una persona que gana el salario mínimo, el ofrecerle \$50,000 de suma asegurada, representa alrededor de 30 veces sus ingresos, es decir dos y medio años de ingresos. La prima que pagará por esa cobertura, si tiene menos de 30 años de edad, será menor a \$25 mensuales. Quitar la cobertura de muerte por enfermedad o por causas naturales, es decir dejar solamente la cobertura de muerte accidental, significa reducir la prima de \$25 a \$20 mensuales. Por ello, hemos decidido comercializar productos que para nosotros son completos y no los seguros parciales como lo es el de muerte accidental.

Entendemos que si conoces el mercado en el que te desarrollas, puedes crear productos muy cercanos a las necesidades particulares, sin perder el concepto de venta masiva. *P*



En el presente artículo se da una visión general de los beneficios que trae la constitución de un plan de pensiones a una empresa. Además, se analizan los riesgos de manejar los fondos de un plan con instituciones que no cuentan con una administración de riesgos adecuada.

MANEJO DE FONDOS DE PENSIONES

La alternativa confiable de las aseguradoras

Dr. Philipp Hillenbrand

El mercado de pensiones privadas en México

En México, el ramo de pensiones privadas ha demostrado un crecimiento rápido y dinámico. Solamente en el primer semestre de 2008, la Comisión Nacional de Ahorro para el Retiro (CONSAR) reporta 61 registros de planes nuevos: un incremento de 4% a un total de 1.763 planes. En el mismo tiempo, el monto monetario que se encuentra bajo administración se ha incrementado incluso 8% y alcanza los 350 mil millones de pesos.¹ (Ver gráfica 1.)

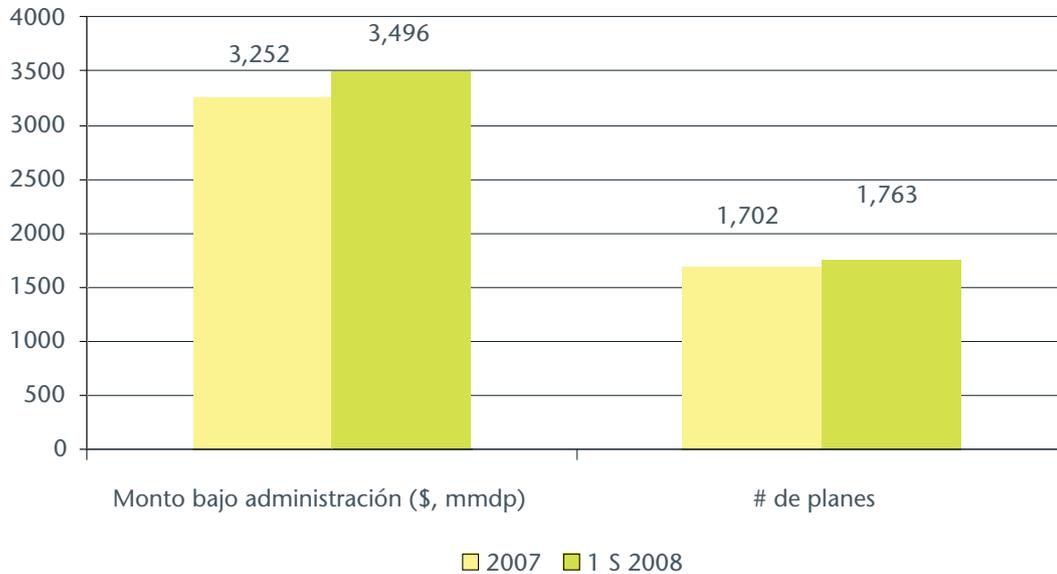
Bases para la constitución de un plan de pensiones

Las razones de este crecimiento se pueden explicar, en gran parte, por los cambios recientes en la situación legal. La Ley Federal de Trabajo establece la obligación a la empresa de pagar tres meses de salario y 20 días de salario por cada año de servicios

prestados más una prima de antigüedad en caso de separación sin causa justificada.² La misma ley no define una obligación de crear un plan de pensiones. A la vez, el Boletín D-3 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. (IMCP) define que las empresas, a partir del 1 de enero de 2005, tienen que llevar a cabo una valoración actuarial para determinar el pasivo correspondiente a los pagos mencionados.³ Esto significa que la empresa está obligada a constituir una reserva para los pagos de futuras indemnizaciones. Como la creación de esta reserva no es deducible hasta el momento en el cual se efectúe el pago al empleado, esto representa una desventaja financiera importante para la empresa que se ve obligada a reportar una utilidad superior a la real. Como las empresas tienen varias obligaciones que están correlacionados con la utilidad reportada (impuestos, PTU, dividendos, etc.), no solamente se incrementa el monto de los pagos obligatorios sino que también la base de capital se está afectando año tras año.

“ La LFT obliga a la empresa a pagar tres meses de salario y 20 días por cada año de servicios prestados, más una prima de antigüedad, en caso de separación sin causa justificada ”

Gráfica 1. Planes de pensión: monto de número



La reserva constituida representa por esto un "capital muerto" con un costo financiero importante.

Sin embargo, existe una alternativa. Si la empresa decide constituir un plan de pensiones, la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) establece que las aportaciones a este plan serán completamente deducibles.⁴ Además, los rendimientos del fondo y los ingresos provenientes para el empleado serán exentos de impuestos, en el último caso con un tope de ingreso de nueve veces el salario mínimo anual.⁵

La misma ley marca las siguientes opciones para la administración de un fondo de pensiones para una empresa: un fideicomiso, un contrato de depósito con una aseguradora, un contrato de depósito en administración con una casa de bolsa o Administradora de Fondos de Inversión (por ejemplo, una AFORE).

Beneficios para las empresas y los empleados de un plan de pensiones

Para la empresa existen varias ventajas en crear un fondo de pensiones:

- Por una parte, la gran ventaja de crear una reserva de forma deducible, aprovechando las ventajas fiscales actuales.
- No representa un costo adicional para la empresa.
- Se puede convertir en una herramienta importante con el fin de reducir la rotación de los empleados y la fuga de talentos. En los planes de pensiones se pueden manejar esquemas con portabilidad que permiten al trabajador llevarse un porcentaje del fondo creado, dependiendo de su antigüedad (por ejemplo, en caso de cambio de empleador etc.) Esto crea un incentivo impor-

tante para el empleado de permanecer más tiempo con su empresa actual.

- Para efectos del IETU, los planes de pensiones son un concepto no deducible para las empresas, no obstante al momento del pago de las pensiones se puede obtener un beneficio, ya que la parte

gravada de las mismas (el excedente de nueve veces el SMG) formará parte del crédito que por sueldos y salarios se podrá acreditar contra el IETU a cargo.

Los empleados se benefician de forma igual. Reciben, por un lado, una pensión (parcialmente) exenta de impuestos en vez de una liquidación al momento de retirarse que está completamente sujeta a impuestos y puede

crear además una mala imagen de la empresa ("...liquidida a sus empleados en vez de jubilarlos").

Por otro lado, un plan de pensiones abre la posibilidad de mayores ingresos al momento de jubilarse con formas de pago que se adapten más a las necesidades del empleado (por ejemplo, en forma de una renta vitalicia). Así se crea la oportunidad de un retiro digno para los empleados que normalmente se repercute en mayor motivación y productividad laboral.

Consideraciones después de la crisis financiera

¿Cuáles son entonces las instituciones más adecuadas para administrar un plan de pensiones para una empresa?

Obviamente las necesidades de cada empresa varían y por esto no existe una sola respuesta. Las necesidades que todas las empresas tienen en común se pueden resumir en cuatro puntos:

- Que los fondos sean administrados por una institución con experiencia en el manejo de inversión.
- Un servicio y una atención personalizada para acomodar los planes de forma precisa a las diferentes necesidades de cada empresa.
- Una supervisión constante del riesgo potencial del portafolio y el calce constante entre el riesgo de los activos, obligaciones y horizonte de tiempo de los pasivos. Esto implica una selección de vehículos de inversión de bajo riesgo cuyos plazos y estructura de riesgo se basan en una estimación actuarial dinámica de los estimados vencimientos y sus montos correspondientes.
- Transparencia en el manejo de las inversiones y una regularización estricta acerca de mismo.

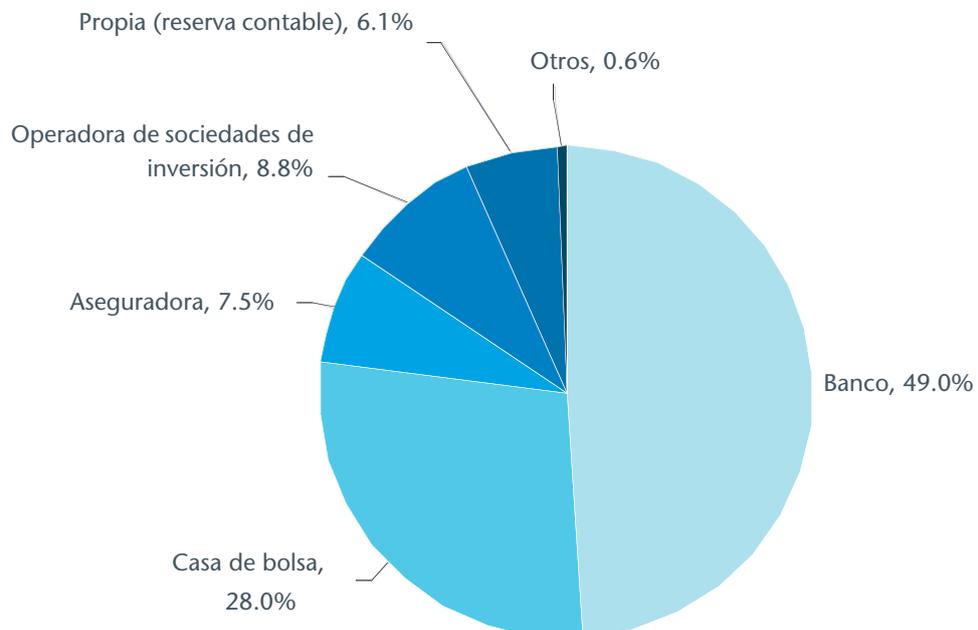
Mientras que el primer punto parece obvio, el segundo punto es de importancia especial para las empresas medianas y pequeñas. A estas puede convenir

“

¿Cuáles son las instituciones más adecuadas para administrar un plan de pensiones para una empresa?

”

Gráfica 2. Participación de mercado (1S08)



más confiar la administración de su fondo de pensión a una institución que no está manejando montos de inversiones muy grandes. Muchas veces suele pasar que estos gigantes de inversión tienen una atención diferenciada por monto invertido de cada cliente y así una empresa mediana se puede encontrar "perdida" entre muchos otros clientes de "mayor prioridad".

El tercer punto favorece más a instituciones que tienen la capacidad interna de estimar y evaluar riesgo y crear escenarios precisos de tasas de mortalidad de cierta población, probabilidad de fluctuaciones en los mercados financieros y proyecciones de riesgos a futuro. Estas características se encuentran en las aseguradoras, cuyos modelos de negocio dependen de la precisión de sus estimaciones actuariales.

El cuarto punto está dirigido a empresas para las cuales aplican leyes específicas y reglas estrictas que garanticen el manejo responsable de las inversiones de sus clientes. En esta descripción encajan las AFORES y las aseguradas, ya que ambas se encuentran bajo una supervisión constante con respecto al manejo de sus inversiones y reservas. Además, la estabilidad financiera de ambos tipos de instituciones se evalúa de forma constante y transparente, por medio de los "ratings" obligatorios que se publican periódicamente.

Por lo anterior, puede sorprender que todavía la mayor parte de los fondos de pensiones se manejan mediante instituciones tradicionales como los bancos y las casas de bolsa (ver gráfica 2), para las cuales se aplica un marco regulatorio mucho menos estricto.

Los riesgos de una administración no regularizada se han demostrado en la reciente crisis financiera en EE.UU., lo que ha puesto en riesgo la posibilidad de un retiro digno a millones de personas. Analizando las causas de la crisis, sabemos que existen dos factores clave que pusieron en amenaza la supervivencia de muchos bancos estadounidenses:

- El descalce entre sus necesidades de liquidez inmediata y el plazo de sus inversiones.
- La diversificación y evaluación inadecuada del potencial de riesgo de los vehículos de inversión.

La imprudencia llegó al grado de que para algunos banqueros, declarados expertos en inversiones y diversificación financiera, del banco Bear Stearns (el primero en quebrar), fue de "buen tino" invertir no solamente sus ahorros en las acciones del mismo banco, sino también las aportaciones de su plan personal de retiro "401k" (parecido a los AFORES en

México, pero con mayor flexibilidad en que se puede invertir).

Así aumentaron su grado de riesgo personal de forma exponencial al asumir tres riesgos combinados a la vez: perder su empleo, perder sus ahorros y perder su plan personal de retiro.⁶

Es importante estar consciente de que los mismos factores mencionados de la crisis financiera reciente pueden afectar también los fondos, los cuales constituyen un plan de pensiones si la administradora no instala los mecanismos adecuados de monitoreo de riesgo.

Conclusión

Establecer un fondo de pensiones tiene múltiples ventajas para una empresa, tanto fiscal como de retención de talento.

La selección cuidadosa de un socio adecuado es esencial para sacar el máximo provecho de este incentivo y para garantizar el manejo responsable de los fondos. Una buena forma de buscar una orientación inicial es acercarse a un despacho de actuarios consultores, experto en el tema que además tenga la capacidad de realizar la evaluación inicial de los pasivos.

Pero también para las empresas que ya cuentan con un esquema de fondo de pensión vale la pena revisar de forma periódica si el administrador actual todavía representa la mejor opción o si hay otras instituciones que ofrecen mejores condiciones o servicio que la actual. Finalmente, se trata de la administración del activo más valioso de la empresa: el futuro de sus empleados. *P*

“

Se trata de la administración del activo más valioso de la empresa: el futuro de sus empleados

”

1. Estadísticas del Registro Electrónico de Planes Privados de Pensiones ante la CONSAR 2008.
2. Art. 50, Ley Federal del Trabajo.
3. Boletín D-3, IMCP, <http://portal.imcp.org.mx/content/view/2999/113/>.
4. Art. 29, Ley del Impuesto Sobre la Renta.
5. Art. 176, Ley del Impuesto Sobre la Renta.
6. http://time-blog.com/curious_capitalist/2008/03/bear_stearns_employees_own_lot.html.



Cubrir riesgos de empresa implica invertir 10% de los ingresos; por lo tanto, es necesario discriminar entre daños probables, costosos y coberturas complejas.

¿CUÁNDO INTEGRAR SEGUROS EN UNA EMPRESA?

Dr. Carlos Amtmann Ituarte

Integrar seguros en una empresa es un tema muy amplio. De entrada, hay cosas materiales que asegurar ante daños comunes, como robo o destrucción. De ahí podemos elevar las consideraciones a los aspectos operacionales que pueden salir mal. De mayor trascendencia serán las consideraciones acerca de los riesgos que corren las personas y los vinculados con lo que provee la colectividad de empresas, infraestructura y sociedad.

Para ello, hay cobertura por medio de diversas especialidades del seguro; sin embargo, llega un momento para quienes desarrollan negocios de grandes volúmenes, donde la pregunta acerca de integrar seguros es otra: la de tener un departamento de seguros dentro de la propia empresa, ver si vale la pena.

¿Primero las personas o primero las cosas?

La persona está en posesión de su vida y de las cosas que le sirven. Es un hecho que cuenta con medios para proveerse de mejores condiciones de manutención, cuyo fin es elevar la calidad de vida, la formación de una familia, relacionarse sanamente,

decorosamente, ganando en altura de su desarrollo personal en el intelecto y en el espíritu.

Para ello, necesita casa donde vivir, vehículo en qué transportarse y una fuente de ingresos segura, además de buena salud.

Entendemos como natural que la persona sea más importante que las cosas, pero el empresario y la misma persona, se dan cuenta de que su propio desarrollo es interior y de que en la medida de sus posibilidades puede apoyar a su personal, además de motivarlos a superarse, manteniendo la seguridad del empleo, del negocio y de su operación.

Por tanto, la empresa, los empresarios, deben cuestionarse dónde están los riesgos que pueden asegurarse, para disminuir la contingencia de ver afectadas a las personas por imprevistos accidentales, imprudenciales y dolosos.

Los riesgos a que se exponen los negocios, por pequeños que sean, son variados y a veces los empresarios descuidan la protección de su patrimonio.



Los riesgos a que se exponen los negocios, por pequeños que sean, son variados y a veces los empresarios descuidan la protección de su patrimonio



Reservas: el nombre del juego

Formar reservas para una contingencia, requiere voluntad orientada con inteligencia para prevenir los daños a los que nos vamos a enfrentar.

El costo del seguro es relativo. La industria de los seguros es muy conocedora de la probabilidad de ocurrencia de un siniestro; por tanto, cobra más caro lo que tiene más posibilidades de ocurrir.

Generar reservas empieza por la buena negociación del precio del seguro. Hay que hacer la tarea: es necesario cotizar con varias aseguradoras para saber dónde está el margen de negociación.

La primera reserva cuesta más. Se compra. Sirve para pagar un siniestro de inmediato, antes de haber ahorrado lo suficiente para reponerse. Ese es el seguro. Se sabe que grandes flotillos, transportistas y distribuidores de refrescos tienden, con el tiempo, a generar su auto-seguro, con base en reservas.

Pero no podemos aislarnos: el entorno afecta el costo. Una ciudad con mucho robo, tiende a elevar el costo del seguro que lo cubre. Lo mismo si hay muchos accidentes. Con los autos podemos ejemplificar: si todos tuvieran seguro por ley, el costo del pago de un siniestro siempre se divide entre dos y el precio del seguro tenderá a bajar. Algo se podrá hacer al respecto.

Podemos ahorrarnos el costo del seguro. Si ahorramos el equivalente para cubrir las posi-

bles contingencias —pues los accidentes no avisan—, con el fin de estar protegidos antes de juntar lo suficiente para tal fin, nos pega.

Hay otras contingencias, en las cuales la formación de reservas es lo único que nos cubre.

Las utilidades son la fuente de reservas en la empresa. Recordemos —no como empresa, sino como sociedad— la protección que nos dio el Banco de México, al haber guardado dólares en la reserva, durante años.

Hace unas semanas, la contingencia financiera que presentó la compra de divisas a futuro por parte de importadores, generó una demanda exagerada de dólares. De no haber hecho BANXICO su tarea, conoceríamos una nueva historia de devaluación.

Seguros por especialidades

Si bien no se pueden evitar todos los percances que se presentan en una empresa, es factible reducir las consecuencias mediante la contratación de un seguro empresarial.

Frente a estas circunstancias, es recomendable que la detección de riesgos y las opciones de protección sean efectuadas por un agente especializado en paquetes empresariales.

Existen pólizas empresariales para cubrir incendios, explosiones, humo, daños por fenómenos meteorológicos, robo, asalto, remoción de escombros, huelgas, conmoción civil, vandalismo, pérdidas a consecuencia de un siniestro, derrames de sustan-



Dr. Carlos Amtmann Ituarte
Director General
Grupo Vencom & Global
camtmann@vencom.com.mx

cias, responsabilidad civil por daños a terceros en bienes y personas, entre otros.

Se estima que una empresa de acuerdo con los ingresos mensuales, deberá disponer de entre 8 y 12% para el pago de seguros. Por ejemplo, un negocio con un ingreso de 360 mil pesos al año podría destinar hasta 43 mil 200 pesos al pago de pólizas.

¿Le parece alto? Compare. El mercado de seguros personales dirige la promoción de sus productos a quienes tienen ingresos mínimos de \$120,000 anuales, lo que podría darles una disponibilidad de \$10,000 netos, cifra que alcanza para pagar el precio promedio de \$7 000 a que asciende la póliza anual para un automóvil mediano, semi-nuevo.

Vea otro ángulo. En un sueldo de \$10 000, su empresa paga 14.6% de Seguro Social, más 2.8% que paga el empleado, lo cual suma 17.4%. Es verdad que está cubriendo servicios médicos, pero también ahorra para el retiro 6.275% del salario integrado. ¿Le parece todavía excesivo 8%?

Con lo que ahorra ese trabajador, va a generar a los 20 años una pensión de \$1,416. No va a ser suficiente para igualar su salario. Vale la pena identificar qué está mal. ¿Es muy caro el costo del Seguro Social o es muy poco lo que invierte en su seguro de vejez?

Seguros reemplazados por esquemas complejos de reducción de costo

Continuando con el ejemplo del seguro de personal, una reserva necesaria es la que establece el Boletín D-3 acerca de los pasivos laborales. Esta norma debe aplicarse a los beneficios para empleados cuando:

Existe una obligación presente, legal o asumida, de efectuar pagos por beneficios a los empleados, en el futuro, como consecuencia de sucesos ocurridos en el pasado; la obligación con los empleados es atribuible a servicios ya prestados y, por lo tanto, dichos derechos están devengados; es probable el pago de los beneficios, y el monto de los beneficios puede ser cuantificado de manera confiable.



La LFT señala que, por cada año de trabajo, cada trabajador acumula una prima de antigüedad de doce días, por separación voluntaria, que debe invertirse en reservas



Sabemos que la Ley Federal del Trabajo señala que, por cada año de trabajo, cada trabajador acumula una prima de antigüedad de doce días, por separación voluntaria, misma que debe invertirse en reservas. Adicionalmente, según la frecuencia y cantidad de despidos, sin responsabilidad para el trabajador, incurridos históricamente, habrá que anticipar, de manera actuarial, cuánto reservar por el costo de las indemnizaciones de tres meses más veinte días por año trabajado que éstas cuestan.

Además de ese costo —aunque existen seguros que cubran el costo de los abogados en que incurre la empresa por diversos tipos de demandas— para las demandas laborales no hay seguros.

En cambio, sí hay posibilidad de contratar al personal provisto por medio del Outsourcing de nómina que después de la Ley del IETU, inicia su cuarta generación:

- Había empresas pertenecientes a corporaciones que, para evitar el reparto de utilidades a los trabajadores, contrataron a su propio personal en otra empresa de servicios.
- La segunda generación, es la de empresas que colocan personal eventual, reemplazan vacantes o proporcionan edecanes y otro tipo de gente asignadas a proyectos específicos.
- Siguió la tercera generación, contratando a personas que formaron sociedades personalistas como cooperativas con esquemas excesivamente agresivos, reduciendo el costo a cambio de grandes pérdidas en el ahorro del trabajador para su retiro. La empresa obtiene su seguro virtual al ahorrar en costos, pero el personal queda sin seguro.
- Hoy se extiende la cuarta generación con esquemas actuariales que conjugan lo mejor de los dos mundos, la empresa se quita de la obligación de crear las reservas del Boletín D-3, por contratar los servicios en tercería con una sociedad anónima, y ésta, a su vez genera, fondos para los trabajadores, redistribuyendo sus reservas entre lo ahorrado en la Afore y las reservas actuariales para la separación que recibirá el empleado, don-

de por el mismo costo para la empresa, el trabajador ahorra 225% más, para el retiro.

Con ello, la empresa se asegura de estar en el mejor de los mundos, ahorrando en litigios laborales, en el personal necesario para procesar la nómina, con lo cual evita el costo real o virtual de la contingencia laboral e incrementa el valor de su empresa, porque no requiere restar a la valuación de su empresa el costo de la contingencia laboral, conocido como el pasivo laboral.

Incluye, además, seguros de vida e indemnización para incapacidad temporal y permanente para el trabajador, con una especialización tal, que permite integrar a la empresa que provee al personal a un corredor de seguros dentro de la propia empresa, como se verá más adelante en la sección del verdadero *outsourcing*.

El caso es que con auto seguro, con reservas o mediante el envío de los riesgos a un tercero, puede reducirse el costo del seguro integrándolos a la solución.

Seguro de socios y hombre clave

Otro de los grandes retos para las pequeñas y medianas empresas es enfrentarse a los problemas de sucesión de poder cuando alguno de los socios o de los principales gerentes llegue a faltar. En estas condiciones, se presentan algunas interrogantes:

- La esposa de mi socio o su hijo(a) mayor ¿están preparados para ocupar su lugar?
- Los planes de expansión, producción o ventas pueden llevarnos a contratar gente que realice sus funciones. ¿Cuánto nos costará esa sucesión?

El funcionamiento de muchas pequeñas y medianas empresas, depende de una manera determinante de su principal socio o de las personas responsables del área de producción, ventas, etc. Cuando esta persona clave llega a faltar, provoca que la administración realice grandes inversiones para sustituirla. Esa suma, es asegurable.

Seguro múltiple empresarial

La mejor opción en seguros para empresas es la póliza-paquete diseñada para combinar, en un sólo contrato, todas las coberturas disponibles en el ramo de daños, indicadas para proteger los bienes de la empresa y sus operaciones; exceptuando de ella, las coberturas especializadas como la de los riesgos marítimos, transportes de carga y el seguro de automóviles.



“El funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas, depende de una manera determinante de su principal socio o de las personas responsables del área de producción, ventas, etcétera”

Este seguro tiene la conveniencia de una sola póliza y otorga el beneficio de la protección, con importantes descuentos por volumen de primas, comparadas con los precios de otras pólizas expedidas sobre los mismos bienes, por separado.

Esta cobertura puede, además, asegurar por lesiones corporales y la muerte de terceros por productos manufacturados o por servicios prestados a los clientes.

Gastos médicos

La cobertura de gastos médicos hace posible que el contratante se haga cargo de la atención médica y hospitalización de un cliente, proveedor o visitante que ha sufrido una lesión en el predio de la empresa. En esta, ahora hay compañías que aseguran al personal con más de sesenta años de edad.

Fianza de fidelidad

Hombres de negocios, sin importar el tamaño de la empresa y el giro empresarial, han tenido que soportar pérdidas millonarias por la actuación deshonestas del personal.

En cada caso, un empleado cercano, en un puesto de responsabilidad, fue el autor del fraude o del abuso de confianza.

Se estima que el daño económico a empresas por colusión en robos de mercancías o de empleados deshonestos, es trece veces mayor a los daños por robo, asalto, dinero y valores. Dentro de esto se incluye el fraude en la manipulación de inventarios.

Hay que actuar de inmediato para desincentivar a quienes se sientan estimulados para efectuar abusos.

Para contratar una fianza de fidelidad es necesario que la empresa tenga establecidos procedimientos

tos que dejen constancia del trabajo diario, firmas en documentos, órdenes de trabajo, etc. Es así porque para obtener el pago del daño, hay que aportar pruebas para sancionar al empleado cuando falle, presentando la reclamación por la pérdida a la compañía de fianzas y solicitar ser indemnizado hasta por el monto de lo sustraído.

En todo caso, es importante que el empleado sepa que la empresa ha contratado a una compañía especializada que cuenta con abogados e investigadores de apoyo. Saberlo frena los intentos de hacer fraude.

Riesgos cambiarios y de crédito

Ante la posible falta de pago de los clientes, hay la posibilidad de asegurar la cartera de cuentas por cobrar. Lo mismo con entidades financieras es posible asegurar el precio futuro de una divisa, una tasa de interés tope o precios de mercancías.

Seguro de automóvil

La cantidad de vehículos en circulación, la velocidad de desplazamiento así como la enajenante prisa de las ciudades y carreteras, es un factor que aumenta la posibilidad de tener un percance automovilístico con consecuencias en gastos imprevistos, desequilibrio económico y problemas de orden legal. Protegernos contra los riesgos a que se enfrentan cotidianamente el chofer y automovilista, debería ser obligatorio. El seguro de automóvil es la respuesta, ya que ofrece una amplia variedad de coberturas.

- La protección por daños materiales, garantiza la reparación de las averías que sufra el vehículo a consecuencia de una colisión, vuelco, rotura de cristales, incendio o robo.
- La responsabilidad civil cubre los daños ocasionados por el conductor a terceras personas en sus bienes y/o en sus personas con motivo de un accidente.
- En los gastos médicos a ocupantes se cubren los costos por concepto de atención médica al conductor y otros ocupantes del automóvil a consecuencia de un accidente. Generalmente, se establece un monto máximo de \$150,000 por persona y un límite total por todos los ocupantes.
- Una extensión de cobertura consiste en ampliar la responsabilidad civil por daños a terceros para el titular de la póliza al conducir otro automóvil diferente al amparado, con excepción de vehículos de renta.

Es importante detallar que en la póliza se enlistan las exclusiones para hacer efectivo el seguro de automóvil. Se destaca que la póliza no ampara los daños sufridos o causados cuando el conductor carezca de licencia o permiso para conducir, se encuentre en estado de ebriedad o bajo la influencia de drogas.

Seguros de grupo, ejemplo del verdadero outsourcing

Dependiendo de la empresa aseguradora, se da el trato de flotilla para autos y camiones a partir de dos vehículos. Con cinco unidades se proporciona de manera adicional un descuento de 20% en el pago anual del seguro.

Otras aseguradoras toman como mínimo diez unidades a nombre de la empresa o de gente que trabaja en ella para dar el trato de flotilla y, a medida que aumenta el volumen, se obtienen descuentos más altos.

Es entonces donde surge la posibilidad de integrar el seguro conjuntando las necesidades propias con las de terceros relacionados. Por ejemplo, una arrendadora de equipos requiere que los bienes financiados estén asegurados. Si es exitosa y maneja grandes volúmenes entre coches y otros vehículos, podrá hacerse de una póliza con tan buenos precios que ofrecerá a terceros sumarse a su póliza de grupo como un servicio de valor adicional agregado.

Este es el caso de agencias distribuidoras de automóviles, cuyas flotillas de autos vendidos, permiten al cliente cobijarse en tan buenos precios que manejan, lo cual permite tener en la agencia a empleados convertidos en especialistas que darán a los clientes el servicio de asesoría con la calidad que lo estaban haciendo el propio corredor de seguros y cobrar por ello.

Es semejante el caso de los servicios de outsourcing de personal que mencionábamos, generan tal volumen de asegurados, tanto en el IMSS y en las Afores que permiten crear sus propios esquemas de aseguramiento adicional con beneficios para la empresa y para el trabajador, con complejos pero efectivos esquemas actuariales de reducción de costo, que brindan un buen seguro integrado en forma externa a la empresa, protegiendo a las cuatro partes involucradas, generando una sociedad más solidaria, que genera beneficios a todos, por la colaboración integral entre las partes involucradas. *P*



Importancia de la

ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

C.P. y L.A.E. David Cabrera Espinosa

”La incertidumbre se refiere a una posibilidad que no se puede estimar, pues es un aspecto cualitativo”

El patrimonio institucional y su protección ha cobrado gran relevancia, debido a la necesidad de optimizar los recursos de las empresas, cada vez más escasos y con presupuestos muy limitados, ya que dicho patrimonio está sujeto a infinidad de riesgos, y cuando alguno de ellos se manifiesta, es indudable que nos lleva a una merma o quebranto económico. En consecuencia, es imprescindible contar con una adecuada administración de riesgos que permita la protección de lo que tanto trabajo cuesta reunir.

Definiciones

Riesgo: probabilidad de que ocurra un hecho o un evento que incida negativamente en el funcionamiento y resultados de una entidad.

Administración de riesgos: conjunto de procedimientos para identificar, analizar, evaluar y controlar los efectos adversos de los riesgos a los que

está expuesta una empresa, con el propósito de evitarlos, reducirlos, retenerlos o transferirlos.

Es importante diferenciar la incertidumbre del riesgo, ya que ésta se refiere a una posibilidad que no se puede estimar, pues es un aspecto cualitativo. En cambio, cuando hablamos de riesgo, estamos hablando de probabilidad, la cual sí se puede calcular por ser un aspecto cuantitativo. Por lo tanto, la incertidumbre no tiene cobertura, mientras que el riesgo sí.

Posición de las empresas frente al riesgo

Debemos considerar que para la correcta administración de riesgos es necesario considerar tres premisas básicas:

- Evitar el riesgo siempre que sea posible para evitar pérdidas.



El riesgo es una probabilidad, la cual sí se puede calcular por ser un aspecto cuantitativo



Tabla 1. Algunos ejemplos de eventos sobre los cuales se puede calcular el riesgo

En lo económico	En la empresa
La inflación	Las ventas
Una devaluación	Los costos
La oferta y la demanda	Los precios de los insumos
Las importaciones	Los daños a los activos fijos
Las exportaciones	Las utilidades

por que el beneficio o el mismo riesgo, no asume coberturas.

Proceso para la cobertura de riesgos

Aun cuando cada empresa cuenta con un sistema propio y muy particular de administrar sus riesgos, en general se puede identificar las siguientes etapas con sus objetivos. (Ver tabla 2)

Objetivos de la administración de riesgos

El objetivo general de la administración de riesgos es: evitar pérdidas o gastos significativos derivados de la exposición al riesgo de las empresas.

Los objetivos básicos o particulares que debería perseguir cualquier departamento o área de administración de riesgos, podrían ser los siguientes:

- Controlar el riesgo para minimizar las pérdidas, si no es posible evitar el riesgo.
- Tolerar el riesgo cuando su control implique gastos similares o superiores al mismo riesgo.

Para los efectos anteriores, el administrador de riesgos debe tomar una de las siguientes posturas:

- Actitud conservadora. Evita los riesgos, sus estrategias se basan generalmente en no hacer nada que implique un riesgo, por lo que el crecimiento de las operaciones y de la empresa se verá siempre limitado.
- Actitud contraria al riesgo. Trata por todos los medios de controlar el riesgo, su estrategia se basa en trasladar el riesgo a terceros, mediante coberturas. Esta posición la asumen la mayoría de las empresas expuestas a importantes riesgos. Esta actitud ayuda al crecimiento por medio de la gestión de negocios.
- Actitud neutral. Está dispuesto a asumir los riesgos que implican las operaciones, su estrategia se basa en la aceptación del riesgo, debidamente evaluado con un análisis de costo-beneficio, si el costo es ma-
- Asegurar el cumplimiento de las políticas definidas por la dirección, en relación con los riesgos.
- Establecer las metodologías de análisis y evaluación de los riesgos.
- Establecer métodos, procedimientos y controles para la administración de riesgos.
- Identificar las fuentes de información adecuadas para medir la magnitud de los riesgos.
- Medir metodológicamente la exposición al riesgo.
- Determinar los niveles de riesgo aceptables de acuerdo con la estructura financiera de la empresa y con las políticas al respecto.



C.P. y L.A.E. David Cabrera Espinosa
 Profesor de asignatura
 Universidad Anáhuac México Sur
 Coordinado por: Mtra. Ma. Lourdes Rojas
 Cataño, Titular de Contaduría y Finanzas
 Universidad Anáhuac México Sur
cabreradavid@yahoo.com

Tabla 2. Etapas y objetivos

Etapa	Objetivo
Identificación del riesgo	Determinar cuáles son las exposiciones más importantes al riesgo
Evaluación del riesgo	Medir los costos o consecuencias de cada uno de los riesgos detectados (económicos, financieros, sociales políticos, meteorológicos, etcétera)
Adoptar la posición de la empresa frente al riesgo	Identificar la estrategia a seguir para la cobertura del riesgo (no aceptar el riesgo, minimizarlo y/ o transferirlo o aceptarlo)
Selección de los métodos para cubrir el riesgo	Identificar el instrumento adecuado para la cobertura del riesgo (seguros, fianzas, derivados financieros, etcétera)
Implementación	Poner en práctica las estrategias seleccionadas
Evaluación	Revisar periódicamente las operaciones en función de los riesgos y las estrategias elegidas

- Establecer, mediante la teoría de escenarios, los posibles cambios o variaciones en las variables que inciden en la exposición al riesgo.
- Elaborar informes constantes sobre la exposición al riesgo.

Los riesgos

A continuación se presenta una clasificación de los riesgos empresariales más comunes a los que están sujetas las empresas:

- Riesgos ordinarios o de operación. Son aquéllos en los que se puede incurrir en forma cotidiana, mismos que, a su vez, se clasifican en:
 - Riesgos temporales. Son aquéllos que se presentan de manera ocasional y por un tiempo claramente definido, por ejemplo:
 - ~ Transporte de mercancía. Cuando el movimiento de mercancías de un lugar a otro es por cuenta de la empresa, ya sea de mercancía comprada o vendida.
 - ~ Desarrollo de trabajos especiales o temporales. Son aquéllos en los que la empresa participa en forma parcial, como una remodelación o una construcción.
 - ~ Viajes de funcionarios. También llamados hombres-clave, cuando uno o varios funcionarios viajan en representación de la empresa están sujetos a riesgos. Si llegara a ocurrir alguno, la empresa queda desprotegida porque no habría quien tomara las decisiones importantes.

– Riesgos permanentes. Son aquéllos que siempre están presentes, incluso cuando la empresa no está funcionando o no está abierta, por ejemplo:

~ Daños a los activos. Aquí se incluyen los riesgos a los que están sujetos los bienes de la empresa, como daños en la maquinaria, equipo y mercancías del almacén por la posibilidad de un incendio o daños a los automóviles, camiones y camionetas, por colisión o accidente de tránsito.

~ Responsabilidad civil. Originado en las leyes, ya que generalmente van ligados con los anteriores, pues si llega a ocurrir un siniestro podemos afectar a terceros y es responsabilidad de la empresa, de acuerdo con la ley, el resarcir los daños ocasionados. Por ejemplo, en un accidente de tránsito en el cual la empresa es responsable, ésta tendría que pagar los daños; o en caso de un incendio, donde podría afectarse a los vecinos (este riesgo es también conocido como de colindancia), también se tendría que pagar el daño.

~ Riesgos derivados del personal empleado. Son aquellos daños que puede ocasionar, voluntaria o involuntariamente el personal contratado por la empresa, ya sea por fraude, abuso de confianza, mal uso de los activos o malversación de recursos. Pero, también la empresa puede ocasionar daños a los empleados por deficiencia en las políticas y medidas de seguridad o, inclusive, por accidentes ocurridos dentro de las instalaciones.

~ Riesgos intangibles. Son aquéllos que de presentarse no dejan una evidencia física, pero sí causan menoscabo en los recursos de la empresa. Por ejemplo, el incumplimiento de fechas de entrega, por parte de los proveedores; la morosidad, por parte de nuestros clientes para pagar sus cuentas, movimientos constantes en las variables macroeconómicas, como el tipo de cambio, la tasa de interés, el precio de las materias primas, el valor de las acciones, etcétera.

- Riesgos extraordinarios. Son aquéllos que no se presentan de manera constante y que en su mayoría son impredecibles, generalmente, se dan en función de la situación geográfica, como puede ser: un terremoto, una inundación, un huracán, etcétera.

Las coberturas

Una vez identificados los riesgos a los que está sujeta la empresa y asumiendo que la postura que re-

Tabla 3. Seguros, fianzas y derivados financieros

Riesgo a cubrir	Instrumento de cobertura	Comentarios
Ordinarios temporales	Seguros temporales	Únicamente se contratan por un periodo breve de tiempo, con lo cual se está debidamente protegido, pero sin pagar primas de más
Ordinarios permanentes, daños a los activos, responsabilidad civil y riesgos derivados del personal empleado (daños causados por la empresa a los empleados)	Seguros permanentes	Se deben contratar siempre, en la mayoría de los casos son renovables en forma anual, pero debe tenerse cuidado en definir con mucha precisión la suma asegurada, que es la cantidad que recibiremos en caso de que nos ocurra un daño derivado del riesgo cubierto
Ordinarios permanentes, en cuanto a los riesgos derivados del personal contratado (daños que nos ocasionen los empleados)	Fianzas de fidelidad	Este instrumento tiene ventaja, tanto para la empresa como para el empleado, pues tiene la característica de que, una vez demostrado el daño, la afianzadora pagará éste a la empresa, además de que la mayoría de los aspectos legales relacionados con el caso los gestionará la compañía afianzadora, pero si no se demuestra plenamente, el empleado queda libre de cualquier problema. Además de que para el empleado tiene valor curricular, puesto que al haber sido afianzado y no tener problemas al respecto demuestra honestidad
Ordinarios permanentes e intangibles, en cuanto al incumplimiento de fechas, por parte de terceros	Fianzas de cumplimiento	Generalmente son contratadas por los terceros a nuestro favor, por lo que no tienen costo para la empresa y garantizan, en la medida de lo posible, el cumplimiento de los compromisos establecidos. En caso de incumplimiento, la compañía afianzadora pagará el daño cubierto
Ordinarios permanentes e intangibles, en cuanto a los movimientos constantes en la variables macroeconómicas	Derivados financieros	Funcionan a manera de un seguro, puesto que se firma un contrato asegurando el precio o el valor futuro de la variable macroeconómica, generalmente, tiene dos modalidades: el futuro y las opciones, que se operan con la legalidad y respaldo de una bolsa de valores, en este caso el Mercado Mexicano de Derivados (MEXDER) o la Bolsa de Chicago (para materias primas)
Extraordinarios	Seguros permanentes	Mismos comentarios del segundo recuadro

sulte es la de una actitud contraria al riesgo, entonces se buscará minimizar los riesgos, pero sobre todo transferirlos, y la manera más óptima de hacerlo es por medio de seguros, fianzas y derivados financieros. (Ver tabla 3)

Finalmente, es pertinente recomendar el uso de asesores profesionales y externos a la empresa, ya que para la contratación de seguros y fianzas se debe acudir con un agente de seguros y fianzas, lo cual no implica mayor costo que si se gestionan directamente con la aseguradora; pero, a cambio se tiene una asesoría profesional y actualizada en todo momento, lo que nos permite cumplir con los objetivos de la administración de riesgos.

Para la contratación de derivados financieros, debemos acudir a una casa de bolsa, ya que las bolsas de valores no reciben operaciones directamente del público o de las empresas. En este caso, sí tiene un costo adicional reflejado en las comisiones del corredor de bolsa, pero a cambio se tiene asesoría constante, profesional y actualizada en la materia. *P*

CAMBIOS NORMATIVOS

Lic. José Luis Gutiérrez Aguilar



“El sector asegurador se encuentra inmerso en el análisis de los impactos que la normatividad internacional establecerá para la operación de seguro”

Después de una larga plática entre las autoridades, el CINIF y el sector asegurador, finalmente se han dado pasos importantes en la modernización de las reglas contables que regulan la actividad aseguradora. Gracias a esto, se rompe con un atraso de décadas en esta materia.

Sin embargo, es sólo el principio, ya que este primer paso consistió en acercar las reglas contables a las normas de información mexicana; sin embargo, aún falta camino por recorrer. En ese sentido, hoy en día, el sector asegurador se encuentra inmerso en el análisis de los impactos que la normatividad internacional establecerá para la operación de seguro.

“ El impuesto diferido favorable por aplicar se compensará con la amortización del saldo, producto de las utilidades esperadas ”

Los principales cambios y ajustes que se están generando se mencionan a continuación:

NIF B-10, Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera (Circular S-23.1)

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), publicó el 25 de mayo de 2008 la Circular S-23.1, *Efectos de la inflación en la información financiera*, mediante la cual se alinea a la NIF B-10, con algunas precisiones específicas dictadas por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) que se siguen manteniendo como diferencias; sin embargo, la esencia del entorno inflacionario y del no inflacionario, está fundada en la norma, por lo que a partir del ejercicio 2008 no se actualiza la información financiera.

Sin duda alguna este tema seguirá siendo motivo de controversia, en especial con el mecanismo que debe seguirse para la actualización de los bienes inmobiliarios, en donde el método en general no reconoce el método de precios específicos, situación que impacta, desfavorablemente, los balances de las compañías de seguros, ya que forman parte del apalancamiento de las reservas técnicas.

S-16.1 Catálogo de cuentas en el cual el deudor por primas, eliminó la posibilidad de hacerlo afecto a cobertura 02

Deudor por prima. Derivado de la circular antes mencionada, se presentó un efecto en el Margen de Solvencia, ya que la CNSF, dentro de las modificaciones al catálogo de cuentas, limitó la posibilidad de hacer afecto a Capital Mínimo de Garantía el Deudor por Prima que excede el saldo de la Reserva de Riesgos en Curso.

Dicho cambio en el catálogo de cuentas fue objeto de modificaciones que se efectuaron a las reglas para el Capital Mínimo de Garantía y reglas para la inversión de las reservas técnicas, publicadas en el DOF, el 27 de diciembre de 2007.

Reservas brutas (Circular S-16.1.1)

Reserva de Riesgos en Curso. La CNSF emitió la Circular S-16.1.1, con fecha 20 de febrero de 2008, aplicable a partir del primer trimestre del año en curso, mediante la cual regula el registro contable de las reservas de riesgos en curso. Este registro implicó reconocer en el pasivo la Reserva de Riesgos en Curso total y no sólo la retención como se hacía. Por otra parte, significó reconocer en el activo el importe de las reservas a cargo del reasegurador. El efecto de este impacto es un incremento en el activo en el rubro de reaseguradores y en el pasivo en el rubro de reservas de riesgos en curso, correspondiente a la reserva de riesgos en curso de reaseguro cedido. Esto no tiene efecto alguno en la utilidad y en el Margen de Solvencia, pues solamente representa un efecto de revelación, lo cual desde nuestro punto de vista es lo más correcto.



Lic. José Luis Gutiérrez Aguilar
Director Ejecutivo de Finanzas y
Administración
Grupo Nacional Provincial
joseluis.gutierrez@gnp.com.mx

NIF D-3, Beneficios a los empleados (Circular S-10.5)

El pasado 2 de abril de 2008, la SHCP publicó la Circular S-10.5, mediante la cual se establece el apego a la NIF D-3, Beneficios a los empleados, para el registro de las obligaciones y provisiones relativas.

El 26 de agosto de 2008, se solicitó a la CNSF adicionar cuentas y subcuentas, en virtud de la entrada en vigor de esta NIF.

Principales cambios

- Esta NIF adecua su estructura para presentarse de acuerdo con los tres tipos de beneficios a los empleados, como sigue:

- Beneficios directos a corto y largo plazo.
- Beneficios por terminación.
- Beneficios al retiro.

- Se consideran periodos más cortos de amortización de partidas pendientes de amortizar, incluso con la opción de su reconocimiento directo en resultados conforme se devenguen.
- Respecto a beneficios por terminación, se modificó para establecer su tratamiento como una provisión que debe reconocerse directamente en resultados, sin que medie diferimiento alguno por el servicio pasado y de las ganancias o pérdidas actuariales.
- Se incorpora la PTU a la NIF D-3, inclusive la PTU diferida.

NIF D-4, Impuestos a la utilidad (Circulares S-23.3 y F-19.2)

La SHCP publicó el 7 de abril de 2008 la Circular S-23.3, *Impuestos diferidos D-4*, la cual se apega en forma íntegra a la NIF D-4. Cabe aclarar que algunas empresas del sector ya aplicaban esta disposición desde el ejercicio 2007; sin embargo, y

considerando las recomendaciones que en su momento consideró la CNSF, el impuesto sobre la renta por recuperar se determinó y registró a 50%, por lo que deberá apegarse a la nueva disposición incrementando el impuesto sobre la renta por recuperar a 100%. El impuesto diferido favorable por aplicar se compensará con la amortización del saldo, producto de las utilidades esperadas.

Normas que entrarán en vigor en 2008 y 2009

- NIF B-2 *Estado de flujos de efectivo*
- NIF B-8 *Estados financieros consolidados y combinados*
- NIF C-10 *Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura*
- NIF C-15 *Deterioro en el valor de los activos de larga duración*
- NIF D-5 *Arrendamiento financiero*

Normas en auscultación que entrarán en vigor en 2009 y 2010

B-6 Acuerdos con operaciones conjuntas

Entrada en vigor, 1 de enero de 2009

Cambios:

- Introduce a la normatividad mexicana los siguientes conceptos:
 - Acuerdo con inversión conjunta.
 - Control conjunto.
- Establece que los acuerdos con inversiones conjuntas pueden ser de tres tipos: operación conjunta, activo conjunto y negocio conjunto.

B-7 Adquisiciones de negocios

Entrada en vigor, 1 de enero de 2009

Cambios:

- Para reconocer las adquisiciones de negocios es el "método de compra", que se basa en:
 - Identificar que lo adquirido califique como negocio.
 - Identificar al adquirente.
 - Determinar la fecha de adquisición.



En EE.UU. y Europa ya se aplican criterios diferentes en la formulación de los estados financieros



- Reconocer los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos, así como la participación no controladora en la adquirida.
- Valuar la contraprestación.
- Reconocer un crédito mercantil adquirido o ganancia en compra, en los términos de esta NIF.
- La participación no controladora en la subsidiaria, anteriormente conocida como interés minoritario, se reconocerá a su valor razonable a la fecha en que el negocio es adquirido.

B-8 Estados financieros consolidados y combinados

Entrada en vigor, 1 de enero de 2009

Cambios:

- Requiere a una entidad que invierte en una Entidad con Propósitos Específicos (EPE) en la que tiene control, que consolide sus estados financieros con los de ésta.
- Establece las razones específicas para no consolidar.
- Derechos de voto potenciales: cuando se está evaluando si existe control, esta NIF requiere que se considere la existencia de derechos de voto potenciales, es decir, que sea posible ejercer o convertir a favor de la entidad en su carácter de controladora y que puedan modificar su injerencia en la toma de decisiones.

C-7 Inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes

Entrada en vigor, 1 de enero de 2009

Cambios:

- Definición de influencia significativa.
- Requiere a una entidad que invierte en una EPE en la que tenga influencia significativa, que reconozca esta inversión permanente valuada con el método de participación.
- Requiere que se considere la existencia de derechos de voto potenciales que sea posible ejercer o convertir a favor de la entidad en su carácter de tenedora y que puedan modificar su injerencia en la toma de decisiones.
- Establece un procedimiento específico y un límite para el reconocimiento de las pérdidas de la asociada.

- Requiere que el crédito mercantil se presente sumado al importe de la inversión en la asociada.

C-8 Activos Intangibles

Entrada en vigor, 1 de enero de 2009

Cambios:

- Definición de activo intangible.
- Establece criterios para su reconocimiento inicial de un activo intangible.
- Establece criterios para el reconocimiento de desembolsos subsecuentes sobre proyectos de investigación y desarrollo en proceso.
- Detalla con mayor profundidad el tratamiento a seguir para el intercambio de un activo similar o no similar, ya sea total o parcial.
- Señalaba la presunción de que la vida útil de un activo intangible no podría exceder a un periodo de veinte años. Esta presunción ha sido removida para lograr la convergencia con la normatividad internacional.
- Adicionó que la entidad debe estimar la existencia de pérdidas por deterioro de un activo intangible si su patrón de amortización es creciente, aun cuando no presente indicios de deterioro.
- Complementa el tratamiento que debe darse a las disposiciones de activos intangibles, ya sea por venta, abandono o intercambio.

Como se observa, existen cambios nunca vistos en el sector asegurador, los cuales redundarán en mecanismos de parámetros de revelación financiera más acordes con la naturaleza de la operación actual de las compañías de seguros. Sin embargo, no hay que conformarse con estos primeros resultados, si bien son muy importantes, no se olvide que hoy en día, las aseguradoras requieren de aplicar una distinta normatividad contable, pues tanto en Estados Unidos como en Europa ya se aplican criterios diferentes en la formulación de los estados financieros.

En este sentido, se debe mantener la inercia actual para que el sector en su conjunto pueda revelar de mejor manera la realidad financiera que viven los negocios. Esto es, sin lugar a dudas, una responsabilidad que a nivel industrial, se debe asumir en beneficio de la transparencia y claridad de la información financiera para los distintos lectores o usuarios. *P*



LA INDUSTRIA ASEGURADORA ANTE LA CRISIS

Perspectivas de crecimiento

Act. Rafael Morfín Maciel

La industria aseguradora es fundamental para el desarrollo económico de México, ya que permite que las familias y los negocios puedan afrontar situaciones adversas difíciles que pondrían en riesgo su patrimonio y su capacidad operativa.

Durante los últimos 15 años, el sector asegurador ha tenido un desarrollo muy dinámico, pues su crecimiento real ha sido 50% superior al de la economía del país. En 2007 las primas totales ascendieron a 190,000 millones de pesos, lo que representó una participación de 2% del Producto Interno Bruto (PIB).

Adicionalmente, esta industria juega un papel relevante en la captación del ahorro a largo plazo, ocupando el tercer lugar después de las Afores y de las Sociedades de Inversión.

La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, ha fijado como meta un crecimiento que le permita alcanzar una participación de 5% del PIB, dentro de 15 años. Este reto implica que la industria aseguradora tenga que mantener tasas de incremento anua-

les reales de 6.3%, por encima del crecimiento general de la economía, durante este periodo.

El reto parece muy grande, pero se están tomando varias medidas para facilitar su logro:

- La inversión publicitaria y educativa, se ha aumentando para promover la cultura del seguro.
- Se han gestionado cambios a las leyes que permiten iniciar la comercialización de microseguros y de productos estandarizados básicos, dirigidos a los sectores más desprotegidos de la población, que también son los más numerosos.
- Como sucede en todas las economías desarrolladas en el mundo, se está promoviendo fuertemente la introducción a nivel nacional del seguro obligatorio de automóviles.



Para el hombre prudente es más fácil prevenir que remediar: Baltasar Gracián



- Existen estudios que demuestran que al aumentar el ingreso per cápita por encima de los \$10,000 dólares anuales, se registra un aumento muy importante de la inversión en seguros, principalmente en aquellos productos que están orientados a facilitar la formación de capital, mediante el ahorro de largo plazo.
- Con el fin de facilitar el desarrollo armónico de todos los ramos y fomentar el crecimiento, sin poner en riesgo una sana rentabilidad, se ha elaborado un plan estratégico a largo plazo, con medidas concretas que se irán introduciendo paulatinamente en el mercado.

Impacto esperado en las aseguradoras y el costo de las coberturas

A pesar de su ambicioso programa, las compañías de seguros no son ajenas a la crisis que se está viviendo en los mercados financieros y, sin duda, se verán afectadas en el corto plazo.

Además, se puede prever que algunas aseguradoras afrontarán pérdidas en sus carteras de inversión, como consecuencia de su exposición en valores de renta variable y por la inestabilidad que ha existido en las tasas de interés de los instrumentos de largo plazo. Las pérdidas serán moderadas, ya que estas empresas, tradicionalmente, han sido muy conservadoras en sus inversiones y, a su vez, las inversiones están reguladas y supervisadas por las autoridades. Lo anterior permite suponer que, a pesar de que posiblemente disminuyan sus utilidades, la mayoría de las empresas pasará esta prueba.

Otro factor que afectará de manera importante al mercado asegurador es que la crisis cause un aumento en la delincuencia, lo que presionará los resultados del sector en varios ramos, lo cual puede incidir en las primas que se pagan. Es decir, el impacto será en las coberturas de autos, robo de mercancías (tanto dentro de los negocios como cuando son transportadas), robo de efectivo y equipo electrónico. Así mismo, es probable que se presente un aumento en las reclamaciones fraudulentas.

De manera adicional, el reaseguro se encarecerá debido a las restricciones de liquidez que presenta el mercado mundial. Esto impactará a todos los ramos y se reflejará, principalmente, en las coberturas de incendio y riesgos catastróficos (terremoto, huracán, inundaciones, etcétera).

También, se puede prever que ante la crisis, muchos asegurados disminuyan sus coberturas o cancelen sus seguros, lo que afectará del ritmo de crecimiento de esta industria e intensificará la competencia entre las empresas participantes, poniendo en riesgo sus márgenes de operación e incluso llevándolas a pérdidas.

El panorama luce difícil para todos. Los asegurados afrontarán mayores costos y restricciones en sus coberturas en un entorno de escasa liquidez; mientras que, las aseguradoras tendrán el reto de conservar sus carteras en un entorno de mayor siniestralidad y mayor competencia, con reaseguro más caro y restringido.



Act. Rafael Morfín Maciel
 Director General de
 Consultores en Riesgos y Beneficios
 Presidente Nacional de la Asociación
 Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas
rmorfin@crbmex.com.mx

Impacto de la crisis en los asegurados e importancia de conservar las coberturas

Durante las últimas semanas han ocurrido hechos alarmantes que, por una parte, causan indignación; y por otra, una profunda preocupación en relación con el cómo será el futuro para nosotros y para nuestros seres queridos, pues se ha sido testigo de la fragilidad que tiene la vida en todos los sentidos, y cómo aquello que se creía firme y seguro, de pronto se va entre las manos como la arena.

“

En momentos de crisis, los seguros se convierten en una herramienta que permite acotar muchos de los riesgos que nos amenazan

”

Ninguno de nosotros pensó que la crisis financiera se profundizaría tanto, y muchas de las instituciones que se veían como modelos a seguir, hoy están en bancarota o siendo absorbidas por las que han logrado sobrevivir.

La inestabilidad no está sólo en los mercados financieros. También nos ha tocado vivir actos de barbarie que se creía nunca sucederían en nuestro país.

Muchos están nerviosos, pues gran parte de sus seguridades y refe-

rentes, se están derrumbando. ¿Qué sigue?, es la pregunta que flota en el aire sin que nadie se atreva a pronunciarla.

El ambiente es adverso y las amenazas están a la vista. Es muy posible que los recursos financieros de nuestras empresas y familias disminuyan en los próximos meses.

Ante esta perspectiva, se podría caer en la tentación de cancelar nuestros programas de seguros, ya que en ocasiones parece que el dinero destinado a estos productos es un gasto prescindible o que se puede dejar para después.

Sin embargo, descuidar la cobertura de los seguros sería un grave error, ya que los eventos adversos pueden presentarse en cualquier momento. Qué terrible sería que después de pagar por tantos años el seguro, se incendie nuestra empresa justo cuando decidimos suspender el programa; o que se presente

una enfermedad grave en algún integrante de la familia, cuando hemos pospuesto el pago del seguro; o bien, que se roben ese embarque tan importante que estaba por llegar, etc. Cualesquiera de estas situaciones agravaría mucho más las dificultades financieras de la empresa o de la familia.

Lo anterior obliga a actuar de una manera responsable. Ahora, se tendrá que redoblar el esfuerzo para informarnos detalladamente de las características exactas del producto y de las circunstancias de la compañía que se está seleccionando, para buscar las coberturas más adecuadas que permitan salvaguardar correctamente nuestro patrimonio, y que se ajusten a nuestro presupuesto.

En los momentos de crisis, los seguros se convierten en una herramienta que permite acotar muchos de los riesgos que nos amenazan, posiblemente será necesario modificar las coberturas que se contratan e incluso aceptar que se tendrá una mayor participación ante los riesgos potenciales, pero habrá que realizar esfuerzos extraordinarios para mantener programas vigentes.

La tarea no es fácil, pero es asequible. Hoy más que nunca, el contar con la asesoría especializada de un agente de seguros profesional, tiene un valor insustituible, pues muchos de estos retos y amenazas son nuevos y de una magnitud tal, que sería temerario querer afrontarlos solos.

Conclusión

En los próximos meses puede presentarse un encarecimiento y mayores restricciones en muchos de los seguros, coincidentemente con una disminución de nuestros ingresos y el aumento de precios de los productos básicos.

En virtud de lo anterior, existe la tentación de dejar de pagar nuestras pólizas, lo cual sería un grave error, ya que se necesita la asesoría de un agente de seguros profesional que ayude a reestructurar nuestro programa de seguros, de manera que se mantengan en vigor las coberturas que se necesitan, ajustándolas de acuerdo con las primas que nuestro presupuesto nos permita afrontar.

Las aseguradoras también se verán afectadas por la crisis, pero es una industria que está sujeta a una legislación muy estricta y una supervisión muy cercana por parte de las autoridades, por lo que se debe confiar en que nuestros seguros están seguros. *P*

EL MERCADO DE SEGUROS Y FIANZAS

C.P.C. Guadalupe Castillo Montalvo

Promesas incumplidas

Actualmente existe una grave crisis de credibilidad de los seguros en México, derivado del incumplimiento en el pago de los siniestros; así como de la tardía en el pago de los mismos no efectuados por algunas aseguradoras.

“México es un país donde no existe la cultura del seguro”

Situación actual

“Las grandes aseguradoras que operan en México han venido perdiendo participación de mercado, al pasar de 53.9% del mercado en 2006, a 50.9% al cierre del año pasado, según datos de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)”¹.

Como es sabido, México es un país donde no existe la cultura del seguro, y si le adicionamos la crisis financiera y la falta de empleo o empleos no bien remunerados, la situación se complica más. Esto no quiere decir que el mercado asegurador mexicano entraría en crisis; sin embargo, podría esperarse un incremento poco significativo de las primas.

Pronóstico a 2010

En la actualidad, algunas compañías de seguros intentan ser atractivas con nuevos productos, nuevas formas de pago y una mayor calidad en los servicios.

Por lo anterior, aunque con una menor participación en el mercado de seguros, en México se vislumbra buen potencial entre la población de menores ingresos, más ahora que la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, A.C. (AMIS) y el gobierno capitalino planean un seguro obligatorio que, sin

duda, impulsaría la cultura aseguradora.

De hecho, una de las compañías de seguros ya está planeando vender pólizas de seguros a un público más generalizado. Por esto, la decisión es enfocarse a la clase media-baja, así como a la clase trabajadora de nuestro país. Lo anterior abre una nueva puerta de mercado a una población que es la mayoría, a un mercado que durante mucho tiempo ha estado muy limitado.

Por otra parte, el tema “ambiente” puede ser un caso que podría dar origen a otro tipo de producto en México, ya que existe la oportunidad de ofrecer productos para el control de riesgos de daño ambiental. Hoy en día, este tipo de producto ya ha sido desarrollado y aplicado en algunos países europeos y en Estados Unidos de América. Sin embargo, para el caso de Latinoamérica y, específicamente, en México, las aseguradoras no están preparadas técnica y económicamente para desarrollar y ofrecer este tipo de pólizas, así como pagar los siniestros por concepto ambiental.

Finalmente, también se ha pensado en otro tipo de seguro en relación con el secuestro, aunque se está evaluando, pues en países como México y Colombia se incrementaría el índice de secuestros, a diferencia de países como Inglaterra o Estados Unidos, donde la discreción para proporcionar datos de los asegurados sí es efectiva. *P*

1. CNN Expansión, 9 de junio de 2008.



C.P.C. Guadalupe Castillo Montalvo
Gerente de Servicios Financieros
KPMG
guadalupecastillo@kpmg.com.mx

PELIGROS Y RIESGOS

de la industria aseguradora

Act. Omar Godofredo Gatica Gallardo

La situación económica, mundial y nacional, en donde los mercados financieros muestran debilidad y la incertidumbre se adueña de los pensamientos de los empresarios, hace pensar que en los próximos meses se verá una restricción en las economías. Aunado a esto, el crecimiento de este país, posiblemente se encuentre por debajo de 1% en 2009, con lo cual el gobierno, las empresas y las personas tomarán sus medidas para afrontar la crisis, disminuyendo gastos, reduciendo compras, recortando empleos y deteniendo proyectos de inversión o de expansión a corto y a mediano plazo.

Ante este panorama, ¿cuáles son los riesgos y los retos que tiene la industria aseguradora?, ¿cómo crecer dentro de un clima de incertidumbre?

Hacer crecer un sector que representa menos de 2% del PIB en un país de 110 millones de habitantes, se oye fácil, pero crecer en un clima de volatilidad y turbulencia es complicado.

De acuerdo con la situación actual, dentro de los riesgos que corren las aseguradoras, está el alto porcentaje de cancelación de seguros que pueden tener dentro de su cartera. Del mismo modo, tendrán que reducir sus expectativas de ventas y de crecimiento para el próximo año, debido a que muchos de sus clientes, ya sean gobiernos, empresas o personas, ajustarán sus gastos y presupuestos para el año inmediato, por lo que reducirán los programas de seguridad o, en algunos casos, tratarán de negociarlos con menores condiciones de cobertura.

También, un posible incremento en el desempleo impactará directamente sobre las expectativas de venta del seguro de personas o de salud, ya que al reducir las plantillas de trabajadores, el seguro de la empresa se vuelve menos robusto. Por otra parte, si la persona que está siendo despedida goza de un seguro individual de vida, gastos médicos o de daños, tratará de cancelarlo para "ahorrar dinero o disminuir gastos", aunque posiblemente esté perdiendo de vista situaciones muy importantes como en el caso de los seguros de gastos médicos mayores donde, al cancelar la póliza, pierde años de antigüedad de su seguro, los cuales sirven para eliminar periodos de espera de muchas enfermedades.

En los seguros de vida, cancelar un seguro de inversión puede llevar a la no recuperación de la reserva del seguro, es decir, a no cumplir los años

mínimos de pago del mismo; mientras que, para el seguro de autos o de hogar, eliminar esta protección nos deja al descubierto contra un daño que pudiera sufrir nuestro patrimonio y que en los momentos difíciles, podrían causar un daño mayor que el pago de una prima de seguro.

Otra mala jugada para las compañías de seguro es la volatilidad del tipo de cambio, lo que finalmente trae como consecuencia que para las personas que tienen planes en dólares, el seguro se haga más caro y que, por ende, se aleje de las expectativas del gasto familiar mensual.

Por otro lado, en caso de reducirse las primas de seguros, posiblemente, la siniestralidad no disminuya de forma proporcional, por lo que el margen esperado por las compañías para final de año también se verá reducido.

Por lo antes comentado se vislumbra que 2009 será un año de retos para la industria aseguradora, los tiempos de crisis también son buenos momentos para hacer negocios, pero se necesita imaginación y visión a largo plazo. Creo que llegó el momento de hacer más accesibles los seguros a la mayoría de la población, a las grandes masas del país, de diseñar buenos productos empaquetados para las empresas, de tener condiciones fáciles de entender para todos los ramos, de hacer seguros baratos que cubran las necesidades básicas de la población, y es el momento ideal para los microseguros.

Potencial de crecimiento existe, lo difícil es encontrar a quien apueste por cambiar lo establecido y por adelantarse siempre a las nuevas necesidades y requerimientos de este mercado. *P*



Act. Omar Godofredo Gatica Gallardo
Gerente-Suscripción BPE, AXA Seguros
Profesor de la Escuela de Actuaría
Universidad Anáhuac México Sur
ogaticagallardo@hotmail.com

A nuestros patrocinadores



¡Gracias!

los esperamos en...



XXVIII CONFERENCIA
INTERAMERICANA DE
CONTABILIDAD 2009

del 20 al 24 de octubre
en el Hotel Quetzal de Acapulco



¡EMPRESA LIDER!





EL SISTEMA DE CONTROL INTERNO

Respuesta al gobierno corporativo

L.A.E. Ricardo Gutiérrez Calderón

Los acontecimientos recientes obligan a repasar e insistir en la importancia y necesidad de contar con un adecuado control interno, en cualquier organización que desee sobrevivir a un entorno vigoroso, difícil y turbulento, como el de hoy en día.

U nos paradigmas se agotan, pero surgen otros, en todo caso el control interno es la respuesta al imperativo de lograr objetivos, elevar el desempeño y consolidar la rendición de cuentas.

En el caso de nuestro país, se observa mayor avance, interés y entendimiento acerca de los objetivos del control interno y de sus beneficios, tanto para los accionistas (en el caso del sector privado) como para los encargados de conducir a las instituciones del Estado, en todos los poderes y niveles de gobierno. Las autoridades financieras del país han establecido disposiciones al respecto; por ejemplo, en el ámbito de la administración pública federal han establecido sus Normas generales de control interno y muchas organizaciones del sector privado han hecho lo propio.

Por lo anterior, se está obligado a hacer un repaso acerca de los aspectos relacionados con el control interno y sus componentes, en este caso, basados en el Modelo COSO, así como un estudio de las consideraciones que deben hacerse para implantarlo adecuadamente.

Empecemos con los objetivos del control interno. Éste se orienta hacia el cumplimiento de la misión de la organización; desde luego, es esencial que la organización tenga bien definida su misión y que sea conocida por su personal. También, es importante entender que el buen control interno proporcionará una seguridad razonable en cuanto al logro de las metas y objetivos, aunque el buen control interno no puede garantizar por sí solo que la organización logre tales metas y objetivos. Sin embargo, el cumplimiento de las metas y objetivos es más probable si el control interno es efectivo.



La información es útil cuando es oportuna para el usuario



Objetivos y propósitos del control interno

Además de que el propósito general del control interno es ayudar a la organización a cumplir su misión, también contribuye a:

- Lograr que las operaciones se lleven a cabo de forma eficaz, eficiente y económica, así como producir productos y servicios de acuerdo con la misión.
- Obtener información financiera y operacional en condiciones de integridad, calidad y oportunidad.
- Cumplir con el mandato de las leyes, reglamentos, normas y políticas administrativas.
- Salvaguardar los recursos contra desperdicios o pérdidas, abuso, errores y fraudes.

Responsabilidades en relación con el control interno

Todo el personal tiene participación en el sistema de control interno, el cual es desarrollado y ejecutado por las personas, además de que los guía y provee de una base para la rendición de cuentas. Las responsabilidades individuales varían a través de toda la organización.

La eficacia del sistema de control interno dependerá de la actitud de respaldo de los mandos directivos y demás personal. La alta dirección establece el "tono" de la organización en relación con el control interno. Cuando los mandos directivos se esfuerzan en lograr que el sistema de control interno sea adecuado y se comprometa con su buen fun-

cionamiento, el resto del personal se hace más responsable en sus respectivos ámbitos. Todo el personal tiene un papel y una responsabilidad en cuanto a su establecimiento y, sobre todo, en su aplicación. Para asegurar que el control interno funcione como se propuso, la organización debe supervisar continuamente las actividades del personal y destacar la importancia de este control.

En la medida en que el personal en una organización sea consciente del funcionamiento de los controles, el sistema será efectivo. La alta dirección y los mandos medios tienen la obligación de asegurarse de que los empleados, que ejecutan los trabajos, cuentan con las habilidades y capacidad para hacerlo, además de brindar una correcta supervisión y capacitarlos en el desarrollo de sus obligaciones, y así asegurar que la organización tiene la capacidad para realizar correctamente su trabajo. En este sentido, la alta dirección tiene la responsabilidad más importante al respecto. Cabe mencionar que es la principal responsable de ejercer una revisión al sistema de control interno, y asegurar que las políticas y lineamientos estén actualizados, así como promover la capacitación sobre el control interno y su evaluación.

Gobierno corporativo y el sistema de control interno

El gobierno corporativo se refiere al establecimiento, por parte de los órganos de gobierno, de los mecanismos para alcanzar la misión y los objetivos estratégicos.



L.A.E. Ricardo Gutiérrez Calderón
Presidente del Instituto Mexicano de Auditoría Interna (IMAI)
rgutierrez@imai.org.mx

Las responsabilidades de este gobierno se derivan del mandato expresado en las actas constitutivas, en los estatutos y en los acuerdos de la creación de las organizaciones establecidas por la Junta de Gobierno; o bien, en las leyes o reglamentos que las rigen.

El liderazgo, las estrategias y las prácticas societarias, éticas y de transparencia, establecidas por el órgano gubernamental tendrán un impacto relevante entre el personal.

Ambos controles están interrelacionados. Los generales apoyan el funcionamiento de los de aplicación, y ambos son necesarios para asegurar el procesamiento completo y exacto de la información.

A estos órganos de gobierno les corresponden, entre otros, los siguientes aspectos:

- Establecimiento, autorización y supervisión de la misión y el plan estratégico de la organización.
- Establecimiento del tono ético y el impulso a la integridad.
- Vigilancia de las decisiones, acciones y resultados logrados por la alta dirección.
- Establecimiento de políticas generales y la estructura de la organización.
- Establecer y asegurar el funcionamiento del proceso de rendición de cuentas a los accionistas.
- Establecimiento del estilo y filosofía de la administración, en cuanto a la forma de tomar decisiones y riesgos.

El sistema de control interno debe estar presente y funcionar adecuadamente, en todos los elementos anteriores.

Valores éticos e integridad

Los valores éticos e institucionales son las normas de comportamiento para la conducta de todos los miembros de una organización. Los valores deben estar presentes en la mente del personal durante el transcurso normal de sus actividades. Lo anterior implica:

- Compromiso con la honestidad.
- Respeto a las leyes y a las políticas.
- Liderazgo basado en el ejemplo.
- Compromiso con el desempeño.

- Fomento a la transparencia y a la rendición de cuentas.
- Respeto al personal.
- Compromiso con el ambiente.

Estilo administrativo y filosofía

La alta dirección debe asegurarse de reflejar sus valores éticos y de que éstos afecten, de manera positiva, la moral de su personal. La administración debe practicar, comunicar y demostrar claramente estas convicciones al personal, así como evaluar con periodicidad si el estilo y filosofía, son efectivos y cumplidos consistentemente.

La filosofía y el estilo de la administración pueden ser demostrados en la forma en que la administración enfrenta y da respuesta a los riesgos, en la aceptación del riesgo residual, en el uso de principios contables conservadores o agresivos, en la actitud con respecto a la tecnología de la información y las funciones contables, y en el apoyo de la administración para las auditorías, tanto internas como externas, así como en las evaluaciones independientes.

Competencia

El desempeño, especialmente el alto desempeño, requiere de personal con capacidades alineadas a los objetivos. La responsabilidad de la administración para asegurar la competencia de sus empleados, debe comenzar en el establecimiento de políticas apropiadas de los recursos humanos, así como de las prácticas que reflejen su compromiso para:

- Establecer niveles de conocimiento y talento necesarios para cada nivel.
- Contratar y promover a aquéllos con los conocimientos y el talento requerido.
- Establecer programas de capacitación que ayuden al personal a incrementar sus conocimientos y talento.

Moral

La actitud de las personas con respecto al trabajo, al ambiente laboral y a la organización, afecta la forma en la que desempeñan su trabajo. Por ello, la administración debe monitorear la moral del equipo de trabajo para asegurar que los empleados están comprometidos con la organización y así ayudarla a cumplir con su misión.

La alta dirección debe establecer los medios para:

- Evaluar el clima laboral.
- Mejorar su nivel de competencia.
- Dar oportunidad para la innovación y la mejora continua.
- Implementar sistemas de evaluación del desempeño.
- Tener líneas de comunicación abiertas.

Actitud de apoyo organizacional

La alta dirección, debe dar una muestra ostensible respecto a que todo el personal es responsable de establecer sus controles internos. Por su parte, la administración ejecutiva debe establecer un tono que enfatice la importancia del control interno. Este tono es caracterizado por:

- La estrategia debe ser afín al control y a la administración de los riesgos.
- Apoyar la evaluación y autoevaluación de control.
- Atender los resultados de las evaluaciones y auditorías.
- Brindar capacitación continua acerca del sistema de control interno.

Misión

Debe ser una declaración aprobada por el órgano de gobierno y la alta administración. Esta última debe comunicar a los empleados la misión de la organización y explicarles cómo es que su trabajo contribuye al logro de esta gestión. La declaración de una misión será más efectiva si todos los empleados se sienten como una parte importante de ella.

Estructura

La estructura orgánica proporciona una idea clara de la autoridad y de la rendición de cuentas alrededor de las funciones. Este modelo de organización debe difundirse a todos los empleados para ayudarles a entender a la organización como un todo, así como las relaciones entre sus múltiples componentes y la manera en cómo se integran en ésta. La administración debe revisar la estructura orgánica periódicamente para asegurar que refleje la situación real.

Con el aumento en la delegación de autoridad y responsabilidad, hay una necesidad de otorgar una su-

pervisión adecuada y continua, y así fortalecer el control interno. La supervisión, por medio de la organización ayuda a asegurar que los empleados estén conscientes de sus obligaciones y responsabilidades, y que conozcan el tramo en el cual deben rendir cuentas de sus actividades.

Comunicación

La información debe ser comunicada a la administración y a los demás empleados que la necesiten, en la forma y el tiempo requerido para ayudarlos a culminar sus responsabilidades. La comunicación con los clientes, proveedores, reguladores y otros que intervengan, también es esencial para un efectivo control interno.

Ahora bien, un adecuado sistema de comunicación es esencial para que una organización mantenga un sistema de control interno efectivo. Es decir, un sistema de comunicación consiste en métodos y registros establecidos para identificar, capturar, clasificar y presentar información importante para la realización de las actividades y la toma de decisiones. Por ello, la información es útil cuando es oportuna para el usuario.

La alta dirección debe establecer canales de comunicación para que:

- Fluya información oportuna.
- Sea útil para llevar a cabo las actividades.
- Comunique a los empleados de sus obligaciones y responsabilidades.
- Ayude a los empleados.
- Comunique el mensaje de la alta dirección, acerca de que la responsabilidad de los controles internos es importante y deben ser tomados en serio.
- Ayude a la organización a cumplir con sus obligaciones con instancias externas.

Evaluación y control de riesgos

Los riesgos deben ser evaluados y administrados por medio de la identificación, evaluación y monitoreo de dichos eventos, los cuales pueden amenazar el cumplimiento de la misión y los objetivos de la organización.

Los acontecimientos recientes ponen en duda la efectividad de la administración de los riesgos; sin embargo, es necesario continuar madurando el proceso de administración de riesgos. Es decir,

la administración debe establecer los objetivos a lo largo de la organización, y estos objetivos de control son producto, generalmente, de los cuatro propósitos del control interno, los cuales están establecidos en los términos que reflejan las responsabilidades de las unidades de la organización.

Después de identificar los objetivos de control y de operación, es necesario identificar todos los riesgos asociados con cada objetivo.



Las actividades de control pueden clasificarse según el tiempo y la forma en que funcionan



La administración de los riesgos implica la toma de decisiones de acuerdo con lo siguiente:

- Aceptar el riesgo.
- Prevenir el riesgo.
- Transferir el riesgo.
- Evitar el riesgo (no llevar a cabo la actividad).

En la práctica, lo anterior resulta en la combinación de los tipos de decisiones que se pueden tomar.

Actividades de control

Son medios o mecanismos (manuales y automatizadas) que ayudan a identificar, prevenir o reducir omisiones o desviaciones, que impidan el cumplimiento de los objetivos de una organización en cualquier nivel. La administración debe establecer actividades de control efectivas y eficientes.

Las actividades de control (controles internos) pueden clasificarse según el tiempo y la forma en que funcionan, de acuerdo con lo siguiente:

- **Controles preventivos.** Son los más eficaces, por lo tanto, rentables, debido a que se anticipan en grado razonable a la ocurrencia de eventos indeseables o inesperados.
- **Controles detectivos.** Son menos efectivos que los preventivos, pero mejores que los correctivos.
- **Controles correctivos.** Son necesarios, pero debe procurarse privilegiar los preventivos y detectivos.

- **Controles directivos.** Tienden a fomentar o establecer condiciones o un ambiente que favorezca el sistema de control en su conjunto.

Actividades de control interno aplicadas a las Tecnologías de Información

Las actividades de control en las Tecnologías de Información (TI) pueden ser catalogadas como generales y de aplicación. Es decir, las generales aplican a la forma en que son administrados los recursos humanos, técnicos y financieros en los ambientes de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC).

Controles generales en las Tecnologías de Información y Comunicación

Éstos, se centran en seis grandes grupos de actividades de control: un programa de seguridad en toda la entidad, controles de acceso, desarrollo y modificación de aplicaciones, controles de programas del sistema, división de funciones y continuidad de servicio.

- Un programa de seguridad que incluya un plan que describa el programa y las políticas de seguridad, así como los procedimientos para ello, donde considerará aquellos procesos de almacenamiento y de eliminación de información importante. También, deben implementar y administrar el programa de seguridad con responsabilidades definidas. En adición, deben probarse los programas de seguridad y hacer los cambios necesarios.
- Los controles de acceso de seguridad física y lógica, a procesos de software, para prevenir o detectar el acceso no autorizado a sistemas y datos.
- El desarrollo y mantenimiento de aplicaciones y el control de cambios, con respecto a nuevos sistemas y a la modificación de los actuales. Las actividades de control deben incluir: documentación de los requerimientos; autorización para la realización de proyectos; y revisión, prueba y aprobación de actividades de desarrollo y modificación, antes de poner los sistemas a trabajar.
- El control del software del sistema es el control y monitoreo del acceso para la utilización y cambio de las aplicaciones del sistema.
- La segregación de funciones en un ambiente computacional, es el mismo que en un proceso manual. Las tareas y las responsabilidades cla-



“La administración de los riesgos implica la toma de decisiones de acuerdo con: aceptar, prevenir, transferir y evitar el riesgo”

- Los controles de producto, ayudan a asegurar que la información generada por el sistema es exacta, grabada adecuadamente y recibida o revisada, sólo por el personal autorizado.

Supervisión de la efectividad del sistema de control interno

Es la revisión de las actividades y transacciones de una organización para evaluar la calidad de su desempeño en el tiempo, y determinar qué controles son efectivos. Para que el monitoreo sea más efectivo, todos los empleados necesitan entender la misión de la organización, sus objetivos, los niveles de tolerancia a riesgos y sus propias responsabilidades.

ve deben ser divididas entre varios empleados y en subunidades de las operaciones de la computadora.

- La continuidad del servicio es importante para sostener o restablecer las actividades o la calidad del servicio proporcionado, en caso de desastre. Es fundamental que la organización cuente con un respaldo y los procedimientos de recuperación, así como con los planes de contingencia y desastre.

Controles de aplicación

Estos controles ayudan a asegurar que las transacciones son válidas, autorizadas, procesadas e informadas, de forma completa y exacta. Éstos se dividen en controles de insumo, proceso y producto, que a continuación se definen:

- Los controles de insumo, incluyen los procesos para verificar la confiabilidad y exhaustividad de los datos ingresados a un sistema.
- Los controles de proceso, ayudan a asegurar que la información se mantiene completa y exacta durante la actualización, y que los programas de la aplicación se desempeñan según lo previsto.

Todos los empleados de una organización tienen alguna responsabilidad en la supervisión. La posición que una persona tiene en la organización no ayuda a determinar el enfoque y medida de las responsabilidades, por lo tanto, la supervisión llevada a cabo por el personal, los supervisores, los mandos medios y la alta dirección, no tendrá la misma perspectiva.

Existen otras instancias que también tienen responsabilidad en cuanto a la efectividad del sistema de control interno. Por ejemplo, el caso del auditor externo en el ámbito de la dictaminación de los estados financieros; o bien, del auditor interno y, en su caso, de terceros con atribuciones para ello.

Cada uno tiene el interés de evaluar la efectividad del control interno y comunicar las deficiencias identificadas, para que los mandos directivos y los responsables directos de las operaciones los subsanen.

Finalmente, el control interno sigue siendo el medio adoptado por las organizaciones públicas y privadas de todo el mundo para: alcanzar sus objetivos de manera eficaz, eficiente y económica; lograr información confiable y oportuna; cumplir con el marco legal y normativo, y proteger los recursos institucionales. 

SEGUROS Y FIANZAS

Regulación de la industria

C.P.C. Rafael García Gómez

La industria de seguros y fianzas en México se encuentra regulada por la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, la Ley sobre el Contrato de Seguros y la Ley Federal de Instituciones de Fianzas. Las regulaciones de este sector datan de 1935 y a lo largo de los años, han sufrido varias modificaciones para mejorar la supervisión y el funcionamiento de esta industria.

Las reformas a esta regulación se han dando de manera paulatina; sin embargo, algunos de los cambios importantes comenzaron en 1990. Por ejemplo, cuando se les otorgó a las compañías de seguros la libertad de fijar el precio de las primas se admitió a inversionistas extranjeros en esta industria y se estableció el cumplimiento a las mejores prácticas internacionales aplicables a la misma.

Situación actual: regulación prudencial

La regulación de la industria de seguros y fianzas constituye un entorno muy prudencial en el funcionamiento de estas empresas, pues desde un inicio ha tenido la intención de fomentar una industria con una sólida estabilidad financiera, de capital y de operación; aunque, no siempre ha permitido un oportuno desarrollo de la industria que sea acorde con las nuevas necesidades de los asegurados y del mercado financiero.

Aun así, la regulación de la industria de seguros y fianzas tiene varias fortalezas, una de ellas, estriba en el volumen de capital que se requiere para operar una empresa de seguros o de fianzas; otra, es el régimen de inversión que deben seguir las aseguradoras, con lo cual, se mantiene una mayor seguridad en la cobertura de las reservas técnicas. Desde un punto de vista práctico, la regulación es un tanto conservadora; sin embargo, esto ha permitido que durante la existencia de dichas leyes no se tenga historia de quiebras significativas por negocios colocados en México y no cubiertos apropiadamente.

No obstante que, en virtud de ser una regulación conservadora, ha permitido contar con una industria estable en México, ésta pudiera impedir la eficiencia de la industria y la entrada de nuevos jugadores. Los accionistas han mostrado cierta cautela al invertir en aseguradoras, ya que el retorno de la inversión ha sido más lento que en otras industrias.

En general, esta industria ha sido un negocio de personas prudentes y los aseguradores, por su parte, muy cautelosos con los riesgos que toman. Sin embargo, en la actualidad las empresas están dispuestas a aceptar más riesgos derivados de las nuevas necesidades de los asegurados, cuya suscripción implica mayor cuidado. Por otro lado, se encuentra la necesidad de una adecuada administración de riesgos basada, cada vez más, en elementos técnicos y científicos.

En resumen, el entorno económico actual, hace necesario dar a la industria de seguros un enfoque más integral que le permita administrar el conjunto de riesgos que tiene y que afectan sus aspectos financieros, legales y de operación, sin descuidar su progresiva competitividad.

Por lo anterior, surge la inquietud, tanto de las entidades regulatorias como de los participantes de la industria, de establecer un marco de regulación y supervisión que mantenga los niveles adecuados de garantía y confianza hacia los consumidores —que hasta el momento ha tenido—, sin inhibir el desarrollo y la inversión de los mercados.

Cambios de la regulación actual en el corto plazo

Actualmente, está en proceso el proyecto de una nueva Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, la cual se espera que esté lista a principios de 2009. Dentro de los principales cambios que se esperan, está la incorporación de conceptos similares al modelo conocido como **Solvencia II**, el cual es el equivalente para las aseguradoras del modelo llamado **Basilea II**, utilizado por las instituciones bancarias.

El objetivo principal del modelo Solvencia II es establecer los recursos mínimos requeridos por cada aseguradora, en función de los riesgos asumidos, incluyendo la administración de los mismos y conside-

rando los factores cuantitativos, tales como los requerimientos de capital, el control interno y la disciplina del mercado.

Este modelo no sólo afectará a las aseguradoras, sino también a los órganos de vigilancia de las mismas, al asignarles nuevas facultades y competencias. En consecuencia, se visualiza que la implementación de un modelo con estas características, lógicamente incluirá costos administrativos mayores, vinculados con el cumplimiento de mayor reporte de las aseguradoras hacia los órganos de vigilancia.

Además, al tener una mejor administración de riesgos y control de supervisión, se espera que con esta nueva iniciativa, se propicie una mayor competitividad en los precios de las pólizas de seguros, el cual es uno de los principales retos de las aseguradoras, así como mejorar aún más el funcionamiento de la industria de seguros. El actual sistema de solvencia en México tiene su origen en el modelo de Solvencia I de la Unión Europea, el cual ha dado resultados satisfactorios hasta la fecha.

Asimismo, esta iniciativa incorpora el concepto llamado *gobierno corporativo*, señalando que todas las aseguradoras deberán disponer de un sistema de gobierno corporativo que garantice una gestión sana y prudente de su actividad, el cual deberá ser responsabilidad del consejo de administración. Del mismo modo, establece el fortalecimiento de las medidas de control interno, mediante la creación de comités de auditoría similares a los que tienen los bancos y entidades emisoras de valores, entre otros puntos.

En general, estas medidas que se espera implementar por medio de la iniciativa de esta nueva ley,

tienen la finalidad de beneficiar a los asegurados, aseguradoras y a los mismos órganos de vigilancia, en diferentes ámbitos de sus actividades.

Conclusión

Los inversionistas de las empresas aseguradoras deberían explorar las oportunidades que existen en esta industria, al mirar sus negocios con un enfoque distinto, provocado por los cambios en una regulación que estará más alineada a estándares internacionales y con reglas más sofisticadas. Esto permitirá a las compañías aseguradoras adaptarse mejor a las nuevas necesidades de los consumidores de seguros, a los nuevos riesgos que han surgido en esta industria y a una mayor competencia en el mercado.

Asimismo, los órganos de gobierno deberán comenzar a evaluar los impactos que esta ley tendrá en sus instituciones y, en su caso, implementar planes de acción que les permita prepararse para su eventual entrada en vigor, con suficiente anticipación. Con esta ley, las instituciones que reaccionen con mayor anticipación en su implementación, tendrán una ventaja competitiva y el impacto en la implementación del nuevo entorno legal, podrá ser a un costo y riesgo más eficiente.

Esta iniciativa de la nueva Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, parece diseñada para permitir que el desarrollo de la industria aseguradora esté más acorde con las necesidades actuales. Esperemos su entrada en vigor para ver los resultados. *P*

“ Actualmente, las empresas están dispuestas a aceptar más riesgos derivados de las nuevas necesidades de los asegurados ”



C.P.C. Rafael García Gómez
Socio de Auditoría
Deloitte
ragarcia@deloittemx.com



EL CONTADOR PÚBLICO

en la industria aseguradora

C.P.C. Tarsicio Guevara Paulín

Por su especialización, complejidad, regulación y dinamismo, la industria aseguradora es un campo fértil para el desarrollo profesional del Contador Público. A continuación, se explorará brevemente el campo de acción de este profesionalista en esta industria, los retos que enfrenta como preparador de información financiera y los que están por venir, con el fin de entender la importancia que representa en la industria y el impacto de ésta en su desarrollo profesional.

El campo de acción

Dentro de la empresa

Con excepción de ciertos procesos altamente técnicos en aspectos actuariales: desarrollo de productos, suscripción de riesgos, cálculo de reservas técnicas y de costos diferidos; el Contador Público participa activamente en el resto de los procesos de negocio: emisión, siniestros, reaseguro, inversiones, etcétera; así como en los de soporte: recaudación/dispersión de efectivo, nómina, impuestos, preparación de información financiera y regulatoria. A continuación, se presentan algunos ejemplos de cómo actúa y contribuye el Contador Público en los procesos clave de la industria.

Las áreas de reclamaciones (siniestros) son las encargadas de la tramitación de indemnizaciones a los asegurados, evaluación de daños, registro y control de actualización de provisiones (reserva de siniestros) y pago a clientes y proveedores (prestadores de servicios, tales como hospitales y talleres de reparación automotrices). Es común encontrar que en estas áreas, el Contador Público ejerza funciones de supervisión, debido a sus habilidades con el control y el análisis de costos, análisis del desarrollo de valuación de pasivos y de preparación de información útil para el entendimiento del resultado financiero y de gestión del área.



El Contador Público desempeña funciones de supervisión y vigilancia dentro de la CNSF y también como contralor normativo



Un área clave en las aseguradoras es la de reaseguro, la cual se divide, a su vez, en el área técnica y la administrativa, esta última tiene como objetivo el registro de las transacciones de emisión, comisiones, siniestros y pagos, principalmente con reaseguradoras (aseguradoras de las aseguradoras), esas transacciones por su naturaleza se multiplican en cientos o miles de registros que alimentan reportes y estados de cuenta con un nivel de detalle considerable, que es necesario para su adecuada gestión. El Contador Público se desempeña en el control administrativo de la operación, gestiones de liquidación de saldos, el análisis de recuperabilidad y determinación de estimaciones para cuentas de cobro dudoso, etcétera.

Con niveles adicionales de estudio del reaseguro, la experiencia nos demuestra que, aunque con poca frecuencia, existe oportunidad para que el Contador Público se integre también a las actividades técnicas del reaseguro.

El conocimiento de los mercados e instrumentos financieros del Contador Público le permiten colaborar, de manera efectiva, en las actividades relacionadas con la inversión de recursos de las compañías, principalmente en su control, valuación y reporte e inclusive en las nuevas funciones de la administración de riesgos financieros.

Por lo que hace a los impuestos corporativos, en adición a las complejidades inherentes al tema impositivo en general, el Contador Público enfrenta la existencia de reglas específicas para la industria en los ordenamientos del IVA, ISR e IETU,

que le demandan un amplio entendimiento del negocio y de los apartados específicos en las respectivas leyes, para el desempeño efectivo de sus responsabilidades (cumplimiento y eficiencia fiscal). La aportación del Contador Público en estas tareas es, además de obvia, relevante para las aseguradoras.

Alrededor de la empresa

En adición a su participación dentro de la empresa, el Contador Público presta sus servicios en esta industria en su rol de auditor interno, auditor externo, comisario, asesor de negocios, asesor en administración de riesgos, consultor en procesos, en control interno, en transacciones, asesor fiscal, etcétera.

El Contador Público también desempeña funciones de supervisión y vigilancia dentro de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), o bien, como contralor normativo. Hasta aquí se alude a los ejemplos del campo de acción en la industria.

Retos actuales de los preparadores de la información financiera

Marco contable

En la actualidad, la regulación contable primaria para la industria es la emitida por la CNSF, mediante circulares. Esta situación representa el primer reto en las áreas de información financiera, pues el Contador Público debe conocer, entender y aplicar dicha regulación contable, la cual es prácticamente desconocida para un egresado de la carrera o un practicante de otras industrias.



C.P.C. Tarsicio Guevara Paulín
Socio de Auditoría
Servicios Generales Mancera, S.C.
tarsicio.guevara@mx.ey.com

Las reglas de la CNSF no prevén que las Normas de Información Financiera (NIF) mexicanas, sean supletorias y sólo en algunos casos se han adoptado preceptos específicos de éstas. No obstante, en los últimos años se ha impulsado la convergencia entre las reglas contables de la CNSF y las NIF, lo cual queda patente con la reciente adopción de preceptos contenidos en las NIF B-10, NIF D-3 y NIF D-4. Asimismo, existen planes para adoptar los boletines de las series A, B, C y D, que no contravengan las disposiciones emitidas por la CNSF. Este hecho origina que los preparadores de la información financiera en las aseguradoras, requieran obtener o actualizar sus conocimientos acerca de las NIF, para implementar los cambios requeridos en un tiempo relativamente corto.

Por otro lado, existe el tema de la aplicación de diferentes bases de reporte. Dado que el mercado asegurador mexicano es un reflejo fiel de la conformación global de la industria, se encuentran de manera predominante subsidiarias de aseguradoras europeas, estadounidenses y japonesas, además de las mexicanas. Las subsidiarias de aseguradoras extranjeras antes mencionadas, en su mayoría, reportan a sus matrices la información financiera bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por sus siglas en inglés) o bajo los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Estados Unidos (US GAAP). Esta situación representa dos retos básicos: a) preparación de diferentes paquetes de información financiera en múltiples fechas generalmente estrechas, y b) conocimiento de un marco contable adicional (IFRS o US GAAP), cuya amplitud es considerable.

Medición y evaluación del desempeño

Una de las tareas más complicadas para el Contador Público en el sector (más allá de la preparación misma de la información financiera) es la evaluación del desempeño financiero de las aseguradoras. Naturalmente el estado de resultados es el reflejo de los cambios en el balance general de las compañías, pero aquí es donde surge la dificultad, porque los principales componentes de dichos balances son las inversiones y reservas técnicas (en otras ocasiones también el reaseguro).

Tenemos que recordar que los pasivos por seguros o reservas técnicas son determinados utilizando una buena cantidad de supuestos (financieros, estadísticos, de costos, de rentabilidad, etc.) y métodos actuariales, que dificultan para el grueso de los usuarios un claro entendimiento de sus interrelaciones y consecuencias. Es en esta área donde, con base en los conocimientos de inversiones, matemáticas financieras, estadística y nociones actuariales,

el Contador Público auxiliado por los especialistas, debe ser capaz de presentar información clara y útil, de los principales generadores de los resultados técnicos de la aseguradora, que habiliten la efectiva toma de decisiones.

Próximos retos: IFRS 4 Fase II y Solvencia II

En el mediano plazo (se planea que para 2012) se presentarán dos grandes cambios en la industria global, que cambiarán en buena medida la forma en que opera la industria. Por un lado, está el desarrollo de una norma internacional de información financiera para contratos de seguros (IFRS 4 Fase II); y por el otro, un nuevo marco regulatorio para la medición de los requerimientos de capitalización (Solvencia II).

Por principio de cuentas, es relevante considerar que debido al reconocimiento de las IFRS como el marco bajo el cual las empresas públicas habrán de reportar su información en las bolsas de valores de la Unión Europea (desde 2005), de Nueva York (a partir de 2014) y de la Bolsa Mexicana de Valores (obligatoriamente a partir de 2012), se anticipa que una buena parte de las aseguradoras establecidas en México tendrá la necesidad de reportar bajo este marco, por una u otra razón.

Respecto a la utilización de la IFRS, es prudente recordar que actualmente el proyecto del IASB para contratos de seguros, tiene una orientación en cuanto a la medición de los pasivos por seguros, hacia los valores de salida *current exit value*, consistentes con el mercado; es decir, similares, pero no iguales al conocido valor razonable (al respecto existe un amplio debate que no es materia de este artículo).

Este concepto está basado en tres principios fundamentales que son:

- La medición y el reconocimiento de todos los flujos de efectivo derivados del contrato (explícitos, insesgados, consistentes con el mercado, actualizados, basados en escenarios potenciales ponderados por su probabilidad de ocurrencia, etcétera).
- Utilización de valores descontados (utilizando según el tipo de flujo de efectivo, tasas libres de riesgo, con ajuste, de bonos corporativos, tasas *swap*, etcétera).
- Reconocimiento de márgenes por riesgos (determinados con metodologías de costo de capital).

Por lo arriba mencionado, la determinación de los pasivos por seguros requerirá de la amplia interven-

ción de otros especialistas, principalmente actuarios y financieros. Ante estas circunstancias, si bien el Contador Público no va a substituir a los especialistas; sí está obligado a entender con suficiente detalle los conceptos de los nuevos cálculos actuariales, estadísticos y financieros involucrados, que le permitan interpretar y comunicar a los usuarios de la información financiera, los impactos en los balances generales y estados de resultados derivados de los pasivos de seguros. Éste, sin duda es un reto más allá.

En adición a los temas de valuación mencionados, la nueva norma requerirá de revelaciones ampliadas que expliquen de manera detallada, las fuentes de los ingresos; y los gastos derivados de los contratos de seguros, de manera separada. Esto pretende cubrir lo discutido en el apartado anterior acerca de la medición y evaluación del desempeño, y requerir de mucho trabajo por parte del área de información financiera y de los especialistas en la valuación de los pasivos por seguros.

Por lo que hace al régimen regulatorio de capitalización, el proyecto europeo conocido como Solvencia II (la versión para el sector asegurador de Basilea II en el sector bancario), modificará substancialmente la manera en que se miden los riesgos asumidos por las aseguradoras (incluyendo el riesgo operacional) y, por ende, los requerimientos de capital. Este esquema prevé mediciones de pasivos de seguros similares a la IFRS 4 Fase II con modelos internamente desarrollados y otras consideraciones adicionales.

El Contador Público profundizará en el entendimiento de las nuevas reglas y conceptos para: coadyuvar en la implementación, según los planes delineados por la CNSF para tal efecto, anticipar el impacto en los requerimientos de capitalización y colaborar en la futura administración del negocio.

Reflexión final

Como se ha expuesto, el sector asegurador ofrece amplias oportunidades de desarrollo profesional para el Contador Público, tanto dentro de la empresa como a su alrededor. La industria, dados los retos actuales y futuros y su magnitud, requiere de una actitud constante de superación y además, provoca el enriquecimiento profesional del Contador Público al exponerlo y demandarle entendimiento de especialidades financieras, estadísticas, de administración de riesgos y actuariales. El Contador Público es importante para el sector asegurador mexicano y éste, a su vez, es un habilitador de su desarrollo profesional. *P*

Revista en la web

LA MICROEMPRESA EN MÉXICO

L.C. y Mtro. Raymundo Sosa

Dirigido por la Mtra. Ma. de Lourdes Rojas Cataño
Universidad Anáhuac México Sur

La pequeña empresa tiene una participación importante en el desarrollo de los países. Por ejemplo, en Estados Unidos los pequeños negocios emplean 53% de la fuerza laboral privada, generan 47% del total de ventas y son responsables de 50% del producto interno bruto del sector privado. En 1995, produjeron 75% de los 2.5 millones de empleos creados en ese año.

Por lo que respecta a México, es importante ubicar a lo que se denomina: pequeña empresa. De acuerdo con el programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, aprobado mediante decreto presidencial, el cual fue publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 30 de abril de 1985, la principal característica de dicho programa es la división de la empresa en tres grupos: micro, pequeña y mediana, estableciendo diferencias que le dan tratamientos específicos a cada categoría.

Para conocer mejor este tema, ingresa al portal del IMCP:

<http://imcp.org.mx>

Donde encontrarás el texto completo de este artículo. Además, como complemento de la revista impresa del mes de diciembre, podrás consultar:

IMPLICACIONES FISCALES DE LA DEDUCCIÓN DEL COSTO DE VENTAS CON LA NUEVA LEY DEL IETU

C.P. Joel Álvarez Bautista

Catedrático de la Universidad Anáhuac México Sur

Dirigido por la Mtra. Ma. de Lourdes Rojas Cataño



El C.P.C. Alberto Álvarez del Campo entrega este reconocimiento a la Mtra. Candita Victoria Gil Jiménez

PREMIO AL PROFESOR DISTINGUIDO

Por una vida dedicada a la formación de las nuevas generaciones de Contadores Públicos del país, este año, la ganadora del premio “Profesor Distinguido” es la Mtra. Candita Victoria Gil Jiménez.

Este premio, otorgado por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., reconoce al Contador Público docente que haya sobresalido por su vocación de servicio, responsabilidad, capacidad profesional y ética.

La Mtra. Candita Victoria cuenta con una amplia trayectoria profesional.

Es Contadora Pública con maestría en Administración, y actualmente funge como Rectora de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco (UJAT). Ha sido profesora investigadora, miembro del Comité Técnico Editorial, miembro de la Comisión para la Reestructuración de los Planes y Programas de Estudio, y consejera de la Comisión Técnica Editorial de la UJAT. También, ha participado como conferencista en diversos foros nacionales y ha colaborado en la organización del Festival Ceiba de Tabasco 2005 y del XIX Encuentro de Escritores, que organiza la Sociedad de Escritores “Letras y Voces de Tabasco, A.C.”

El C.P.C. Alberto Álvarez del Campo fue el encargado de entregar este premio, dentro de la ceremonia de inauguración de la 85 Asamblea-Convención, el cual se une a otras distinciones a las que ha sido merecedora la Mtra. Candita, por ejemplo, el “Premio Fernando Díez Barroso” y el “Premio Estatal de la Contaduría Pública 2001, Sector Docente”, ambos otorgados por el Colegio de Contadores Públicos de Tabasco, A.C. *P*

PREMIO AL MEJOR ARTÍCULO DEL AÑO 2007-2008

Por la novedad del tema de los biocombustibles y la profundidad dada a su desarrollo, en esta ocasión, el premio para el “Mejor artículo del año”, es para los Contadores Públicos Arturo García Bello y Enrique Vázquez Gorostiza.

Como cada año, un comité integrado por los miembros de la Comisión de Revista del IMCP, emitió su voto para distinguir al tema que por su profundidad, interés y actualidad sobresale entre los publicados por ese órgano oficial de difusión.

El artículo, titulado “Etanol”, apareció publicado en la revista *Contaduría Pública*, en octubre de 2007. Éste trata acerca de las bondades de dicho recurso como

combustible y fuente de energía alternativa. Asimismo, menciona los retos para las compañías de gas y del petróleo en los próximos años, ya que éstas cuentan con la experiencia necesaria para tomar la delantera en la incipiente industria de los biocombustibles en el mundo.

El C.P.C. Gabriel Bustos Porcayo, Presidente de la Comisión de Revista, fue el encargado de enumerar las virtudes del artículo, así como los éxitos profesionales de uno de los autores, el C.P.C. Arturo García Bello, quien recibió de manos del C.P.C. Luis Raúl Michel Domínguez, Vicepresidente de Relaciones y Difusión, el galardón de este año. *P*



El C.P.C. Arturo García Bello al momento de recibir el premio por el mejor artículo del año

PREMIO A LAS MEJORES CALIFICACIONES DEL EXAMEN UNIFORME DE CERTIFICACIÓN

Como cada año, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., desea reconocer el esfuerzo de aquellos sustentantes que destacaron por sus calificaciones obtenidas en el Examen Uniforme de Certificación (EUC).

Este examen tiene como propósito, otorgar el certificado que avala la calidad profesional del Contador Público que lo aprueba. La evaluación es aplicada por el CENEVAL, y se realiza en diferentes colegios federados en todo el país.

Cabe destacar que, este año, la Certificación Profesional de la Contaduría Pública cumplió su primera década de existencia. Durante este periodo, se ha consolidado como instrumento portador de confianza para la sociedad que demanda los servicios de los profesionales de la Contaduría.

El C.P.C. Manuel Escoffié Aguilar, Vicepresidente de Docencia, fue el encargado de nombrar a los sustentantes destacados y reconocer su empeño, en el marco de los eventos técnicos de la 85 Asamblea-Convencción Acapulco. *P*

Septiembre 2007		
Lugar	Nombre	Colegio
1	Guillermo Salgado Laguna	México
2	Armando Murguía Muro	Guadalajara
2	Noé Cruz del Ángel	México
2	Edtson Jesús Montero Leyva	México/Canadá
3	Luis Enrique Galicia López	México

Marzo 2008		
Lugar	Nombre	Colegio
1	Luis Enrique Guzmán Ahumada	Guadalajara
2	Carlos Enrique Borja Duarte	México
3	Alfonso Ortiz Galicia	México
3	Fernando Gutiérrez Bañuelos	México

Diciembre 2007		
Lugar	Nombre	Colegio
1	José Roberto Castro Gasca	Celaya
2	José Villarreal Flores	Durango
3	Ana Cecilia Martínez Cairo	México
3	Luis Sánchez Galguera	México
3	Luis Felipe Galant Remus	Guadalajara

Julio de 2008		
Lugar	Nombre	Colegio
1	Carlos Orel Martínez Mayorga	México
1	Javier Eduardo Mendoza Gámez	Puebla
2	Víctor Manuel González Cano	México
2	Galdino Palafox López	México
3	Luis Antonio Estrada Carmona	México

ENTREVISTA CON EL C.P.C. JAIME SÁNCHEZ-MEJORADA FERNÁNDEZ

¿Cuáles fueron los logros más importantes durante tu gestión?

Establecer un plan de trabajo fundamentado en cinco ejes, tener mayor presencia y participación como profesión organizada, fomentar e incrementar la calidad, ser un organismo sustentable, lograr una mejor comunicación interna y fomentar siempre la ética.

Pudimos realizar proyectos importantes como: la identificación de un nuevo Plan Estratégico alineado con la nueva misión y visión; el establecimiento del modelo de gobierno corporativo, dentro de las estructuras del Instituto; el establecimiento de las bases para la certificación por disciplinas; el poner en la mesa de debate las normas de control de calidad y la vigilancia hacia las mismas; la renovación del Acuerdo de Reconocimiento Profesional Mutuo entre Estados Unidos, Canadá y México; la posibilidad de que se elimine el examen de extranjería como requisito; el lograr acuerdos para que junto con la ANFECA y el CACECA, se diseñe el perfil del Contador que sirva de base para la elaboración de programas de estudio homogéneos en lo que deben ser las materias fundamentales para nuestra profesión.

Asimismo, el proponer cambios a diversas leyes y reglamentos necesarios para el desarrollo de nuestro país, ya sea en forma individual o junto con otros organismos o colegios de profesionistas; el fortalecer el proyecto de difusión de lo que es ser Contador Público, mediante el proyecto “El Poder de los Números” e iniciar la campaña del mismo nacionalmente, así como el establecimiento de un control presupuestal.

¿Hacia dónde llevará el gobierno corporativo al IMCP?

Considero que es un paso importante, ya que fortalece la estructura del Instituto y ayuda a generar mayor confianza hacia terceras personas y hacia nuestras propias federadas y sus miembros. Considerando la constante rotación que existe en el Comité Ejecutivo era necesario establecer órganos intermedios que tuvie-

ran un acercamiento más cercano con la administración del IMCP y su propia operación. Durante este año estuvieron trabajando tres órganos intermedios: el de evaluación y compensación, que trabajó en revisar la estructura del personal y en el establecimiento de políticas de personal adecuadas; el de finanzas, que revisó contratos vigentes de servicios para obtener mayores ahorros y las políticas de inversiones para hacerlas más eficientes y rentables; y el Comité de Auditoría, que trabajó en la revisión de las políticas y procedimientos contables. Posteriormente, se creó un comité cuya función es actualizar y mantener vigente el Plan Estratégico.

A pesar de llevar un año de operación, aprendizaje y ajuste, estos órganos intermedios lograron cosas importantes, y estoy seguro de que serán claves para lograr los objetivos marcados en el Plan Estratégico.

¿Cuál es la trascendencia de la firma del Acuerdo de Reconocimiento Profesional Mutuo?

Es muy importante porque muestra el nivel de calidad del proceso de certificación que tenemos y esto ayuda a generar más confianza. Por otro lado, establece reglas del juego similares entre los tres países (en caso de ejercer en alguno de ellos), lo cual es una forma de proteger a la profesión en México, pues la competencia se da en igualdad de condiciones. Por este evento recibimos carta de felicitación por parte del Sr. Presidente de la República y la invitación de la Secretaría de Economía, para seguir trabajando en otros convenios similares con países con los que tenemos tratados de libre comercio.

¿Cómo ha sido el posicionamiento del IMCP ante los medios de comunicación?

Me parece que positivo, pues en el año se hicieron esfuerzos importantes, pero hay que reconocer que aún falta mucho por hacer. El reto principal que enfrentamos es el de acostumar a los medios de comunicación a que no sólo los temas fiscales son de interés para



el lector o las audiencias, pues hay muchos otros temas relacionados con la profesión que son de trascendencia para el desarrollo y evolución de las entidades y el país. Uno de nuestros objetivos es posicionarnos y que nuestra voz experta, además de ser escuchada, marque una diferencia e influya en las decisiones que se tomen.

¿Cómo definirías este año para el IMCP en el que cumplió 85 años de existencia?

Un año lleno de retos para la profesión. La tendencia global a la armonización en las normas que tienen que ver con nuestra profesión y que implica cambios constantes a la normatividad establecida en nuestro país, un México tratando de salir adelante aprendiendo a vivir en una democracia y que obliga a la existencia de una sociedad y, por lo tanto, de los organismos que la representan más participativos, una globalización que trae nuevos paradigmas y con ello, una necesidad de estar cada vez más capacitados en diferentes aspectos, así como un Instituto fuerte, con prestigio, luchando por responder a estos retos de la mejor forma.

¿Cuáles fueron los mayores problemas o retos que enfrentaste a lo largo de este año?

Las cuestiones culturales muy arraigadas que a veces obstaculizan o nublan la toma de decisiones. Por otro lado, no hay que olvidar que la gran fuerza de nuestra organización es el voluntariado, quien dispone de mucho corazón y cariño hacia la profesión, pero no del tiempo suficiente para realizar los proyectos a la velocidad con la que a uno le gustaría, a veces es frustrante.

¿Cómo te sientes con lo realizado y qué faltó por hacer?

Me siento contento, creo que se trabajó duro y con convicción; sin embargo, no estoy satisfecho, consciente de que aún hay muchas cosas por hacer, no me puedo ir pensando que mi misión fue cumplida, hay que seguir trabajando y apoyar desde las diferentes trincheras y ámbitos que mis actividades me permitan, para el logro de los objetivos del nuevo CEN y de mi país. Por otro lado, estoy convencido de que siempre surgirán nuevas necesidades, pero sé que con el establecimiento del Plan Estratégico mucha de las acciones, que hubiera querido llevar a cabo, se irán realizando en su momento.

¿Qué te significó haber sido presidente del IMCP?

Una satisfacción muy grande, fue un año de aprendizaje y de sacrificios, de conocer gente maravillosa que comparte mis sueños, que me apoyó y dio su cariño, fue un año imborrable.

¿Cuál sería el balance final en tu quehacer como Presidente y cómo te vas del cargo?

Considero que positivo y espero confirmarlo en un futuro cuando muchas de las iniciativas que, de alguna manera se iniciaron en este periodo, se vayan concretando en años posteriores. Me voy con el compromiso de seguir trabajando y con la seguridad de que el Instituto seguirá fortaleciéndose y alcanzará todas las metas que se proponga para beneficio de todos nosotros y del mundo, como lo marca nuestra visión. *P*

ENTREVISTA CON EL C.P.C. EDUARDO OJEDA LÓPEZ AGUADO

A nivel personal, ¿cómo considera que el ejercicio de la profesión contable debe valorarse, como una profesión apasionante, una responsabilidad social o un proyecto de vida?

Es una combinación de esos tres aspectos: es apasionante porque llevo en la sangre la carrera de Contador Público, ya que mi papá también lo fue, lo que significó mucho en mi decisión de estudiar la carrera. Por otra parte, la responsabilidad social forma parte de las actividades que desarrolla el IMCP, dentro de la Planeación Estratégica se confirmó esta responsabilidad que tiene la institución hacia la comunidad. Con respecto al proyecto de vida personal, hay una parte muy importante de la profesión que influye en lo que es trabajar en un despacho independiente y compartir los proyectos de vida con mi familia.

Después de 85 años de haberse instituido la profesión de Contador Público en el IMCP, ¿cómo lo vislumbra actualmente ante la sociedad?

Hoy la imagen de la Contaduría Pública nacional no ha alcanzado el respeto que merece, debido a los problemas en Enron y a algunas otras situaciones que requerirían un análisis detallado. En cuanto al respeto que la sociedad tiene por la Contaduría Pública, no es el que me gustaría, como el que pueden tenerle a otras carreras profesionales.

La imagen que se tiene del Contador Público, se debe a una serie de acciones a nivel institucional, despachos de Contadores Públicos, empleados de empresas, en el área gubernamental y los docentes, lo cual se conjunta para que la sociedad tenga dicha imagen. Dentro de nuestro Plan Estratégico tenemos contempladas varias acciones específicas para que la imagen de la Contaduría Pública se permita mejorar.

¿Cuáles son los principales objetivos que tendrá su gestión?

Sujetarse a una Planeación Estratégica, la cual será promovida y observada por cada uno de los integrantes del CEN y por el Auditor de Ges-

ción del IMCP, a quienes reconozco su entrega y compromiso al aceptar esta encomienda.

Esa Planeación Estratégica es producto de muchas horas de trabajo, de voluntarios y del personal administrativo del IMCP; en ésta se consideran las estrategias, los objetivos y factores críticos de éxito, a los cuales daremos cumplimiento oportuno, en la medida en que todos participemos, con la finalidad de dar cumplimiento a la Misión y Visión del IMCP. Con la confianza que me han otorgado en buscar una institución más sólida y reconocida, me comprometo a presidir, con ética, profesionalismo y fortaleza, este Instituto.

¿De cuántos puntos consta este Plan Estratégico?

Son cinco puntos: fortalecer la calidad de la profesión, fortalecer el cumplimiento de la normatividad nacional e internacional, ser una entidad sustentable, contar con un sistema de comunicación eficiente y ser una Institución Socialmente Responsable.

¿Cómo evalúa el IMCP el avance de la tecnología y la canaliza para el beneficio de la Contaduría?

Hoy quien no esté actualizado con la tecnología va a ser desplazado. Los Contadores presentan declaraciones y dictámenes fiscales mediante esta tecnología. Creo que el futuro de la comunicación va a ser Internet. Por ejemplo, los cursos que impartimos en el IMCP (Certificación), la presentación de declaraciones; en la vida personal, la parte de compra de artículos de uso continuo, las actividades financieras, todo se maneja por medio de la computadora. En el IMCP tenemos los instrumentos necesarios para hacerle frente a las necesidades de nuestros más de 19 mil socios, agrupados en cinco regiones, en que se divide el IMCP.

¿Cuáles considera que son los rasgos distintivos de la Contaduría Pública mexicana?

Somos la única profesión que emite un dictamen sobre una situación financiera, y ese dictamen es para darle tranquilidad a los proveedores, a

los inversionistas, a la parte gubernamental y fiscal; eso nos distingue, porque somos la única profesión que puede emitir un dictamen sobre los estados financieros.

¿Qué papel desempeñará el IMCP en el proceso de integración y difusión de mejores prácticas contables?

Nos comprometimos para el año 2011 a concluir la conversión de la normatividad, como son las normas de auditoría, las normas de atestiguar y las Normas de Información Financiera. De las tareas emanadas de la Planeación Estratégica, organizaremos los festejos de los 85 años de vida del IMCP, los 30 años de la Educación Profesional Continua y los 10 años del proceso de Certificación.

¿Cuál es la diferencia entre los conceptos de adopción y conversión de las Normas de Información Financiera?

La conversión consiste en estudiar las Normas de Información Financiera y transformarlas al entorno de negocios mexicano; mientras que la adopción se refiere a tomarlas, como lo ha hecho Brasil. Las empresas internacionales quieren Normas de Información Financiera internacionales, pero para resolver ese problema, primero hay que concluir esta normatividad, y si no hay diferencias importantes, entonces se podrán aplicar éstas, aunque con ciertas excepciones.

Lo que hoy hacemos es emitir estados financieros de acuerdo con las NIF mexicanas, si los comparamos con los US GAAP, normalmente se presenta una conciliación de cuál sería el capital o los resultados si hubiéramos utilizado los principios de EE.UU. Por ello, estaremos muy pendientes del resultado de la conversión a las NIF en los EE.UU.

En cuanto a la recesión en los EE.UU., ¿cree que el rescate fiscal (regresar dinero a los contribuyentes) es una opción para estabilizar la economía?

La relación que tenemos con EE.UU., es muy estrecha, cualquier decisión que estén tomando nos afecta; las remesas de los trabajadores han bajado, la construcción y el sector automotriz van hacia abajo, las bolsas de valores se han visto con bajas importantes en estos días,



creo que habrá tasas altas de interés y el tipo de cambio incrementará, la gasolina sigue subiendo semanalmente en México y el costo de la vida diaria es muy alto, por lo que veo problemas serios en un futuro cercano y lo vamos a resentir mucho, así que cualquier decisión que allá se tome, sin duda, repercutirá en nuestro país y en el mundo.

Finalmente, ¿cómo definiría las palabras de la frase: “Por una profesión influyente e incluyente, fortaleciendo nuestra imagen y presencia”?

Incluyente porque somos una profesión que no es elitista, sino que todo el Contador Público que tenga deseos de hacer de su profesión una institución más sólida, puede participar activamente en los colegios, aportando sus conocimientos técnicos y su apoyo económico; e influyente, con el propósito de que la Contaduría Pública influya en las decisiones gubernamentales, de las empresas, de los contribuyentes, de las asociaciones civiles, etc. Que seamos influyentes y participemos activamente y que nos tomen en cuenta, porque tenemos mucho que aportar a la sociedad.

En cuanto a fortalecer nuestra imagen, significa ser más honestos con nosotros mismos en la actuación profesional al prestar servicios a la sociedad. Respecto a nuestra presencia, pretendemos fortalecerla ante las autoridades nacionales e internacionales; en las universidades, a través de mejores planes de estudio, certificación con énfasis en especialidades y actualización de las NIF. A eso nos referimos cuando hablamos de la presencia del IMCP en la sociedad. P

IFAC

Miembros y organismos regionales

Un estudio del AICPA muestra el aumento de demanda por Contadores Públicos Certificados en investigación de fraudes, y lanzan nueva credencial de investigación de fraudes

De acuerdo con una encuesta realizada por el Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA), 68% de los Contadores Públicos Certificados (C.P.C.) encuestados, dijeron que sus prácticas de investigación de fraudes han ido en aumento desde el año pasado. Los resultados fueron publicados en la Conferencia Nacional de AICPA, acerca del "Fraude y Servicios de Litigio en 2008", dicha conferencia marcó el lanzamiento oficial de una nueva credencial exclusivamente para Contadores Públicos Certificados, "Certificado de investigación en fraudes financieros". La credencial incorpora habilidades especializadas que un C.P.C. aplica en distintas áreas de servicio, incluyendo: bancarrota e insolvencia, investigación de fraudes en informática, investigación de fraudes, derecho familiar y litigio, entre otros. <http://www.aicpa.org>

CICA publica una Guía de Apoyo para Directores Financieros (CFO)

Los Contadores Públicos de Canadá (CICA) han desarrollado un nuevo artículo: *Deciding to Go Public: What CFO's Need to Know*, diseñada para proveer una visión general del papel que juega un CFO en la toma de decisiones en una empresa pública. Destacan las áreas en las que un CFO hace aportaciones a otros miembros del equipo de administración y al consejo de administración, así como el papel esencial de interactuar con la comunidad inversionista. Aunque la publicación está dirigida a los CFO, también será de gran utilidad para los directores y los miembros del equipo de administración, con la finalidad de dar estímulo a la discusión, facilitar el proceso de cotizar en bolsa y establecer con éxito la etapa de convertirse en una empresa pública. <http://www.cica.ca>

El IMA publica un estudio sobre la contabilidad de costos en China

El Instituto de Contadores Administrativos (IMA) ha publicado un reporte titulado: *Costing Methodologies and Cost Management Practices in the People's Republic of*

China (PRC), diseñado para comprender el sistema de contabilidad de costos y las prácticas administrativas de costos en China. El reporte está basado en un estudio de dos años, en el que se revisaron las prácticas de costos en más de 200 empresas estatales chinas, así como en empresas públicas y privadas. Los resultados muestran que a pesar de que la mayoría de las compañías chinas siguen utilizando métodos tradicionales para asignar los costos a los productos, han estado surgiendo nuevas técnicas. También, puntualizaron que está en proceso la convergencia entre las prácticas de costos en las empresas chinas y en aquellas utilizadas por las empresas de occidente. http://www.imanet.org/research_costing_practice.asp

Instituto Japonés traduce su declaración de control interno

El Instituto Japonés de Contadores Públicos Certificados ha completado su traducción en inglés de su Declaración No. 82 de Auditoría y Comité de Seguridad, Guía Práctica para la Auditoría de control interno, que fue publicada en octubre de 2007. La traducción se encuentra disponible en la página: http://www.hp.jicpa.or.jp/specialized_field/pdf/2-8-82-2-20080801.pdf

El grupo de organismos profesionales en contabilidad, publica una declaración sobre el sistema de educación superior en Australia

The Joint Accounting Bodies (JAB), constituido por los Contadores Públicos Certificados de Australia, el Instituto de Contadores Públicos de Australia y el Instituto Nacional de Contadores, emitieron una declaración sobre el reporte Bradley. El reporte Bradley consiste en una revisión a fondo del sistema de educación superior en Australia, encabezado por la profesora Denise Bradley, quien examinará y reportará sobre su futura dirección. En su propuesta, el JAB se enfoca en la educación en los negocios y su papel, en preparar profesionales para las demandas del mundo laboral y en establecer una base sólida de valores y ética. Además, el JAB establece cinco recomendaciones enfocándose en la calidad de la profesión contable y en la oferta de egresados de Contaduría. <http://www.dest.gov.au/>

Comunicados de la Presidencia

Instituto en Malasia anuncia a los patrocinadores de oro para el Congreso Mundial de Contadores (WCOA) 2010

El Instituto de Contadores de Malasia anunció los nombres de los primeros tres patrocinadores de oro del 18 Congreso Mundial de Contadores (WCOA), que se llevará a cabo en Kuala Lumpur, Malasia, del 8 al 11 de noviembre de 2010. Los tres patrocinadores de oro son: la Asociación de Contadores Públicos Certificados (ACCA); el Instituto de Contadores Públicos Administrativos (CIMA); y el *Certified Practising Accountant (CPA)* de Australia. Cada una de estas organizaciones aportará US \$150,000 para apoyar al evento. <http://www.wcoa2010kualalumpur.com>

Nueva Zelanda publica un documento de discusión sobre las mejoras a las NZ IFRS

El Comité de Normas de Información Financiera del Instituto de Contadores Públicos de Nueva Zelanda, publicó un documento de discusión: *Amendments to New Zealand Equivalents to International Financial Reporting Standards*, como respuesta al anteproyecto sobre las mejoras a las propuestas a las Normas Internacionales de Información Financiera del IASB. El documento se ha desarrollado tomando en consideración pequeñas correcciones a las NIIF, expuestas por el IASB en su proceso anual de mejora. <http://www.nzica.com>

Organismos internacionales

El AUASB emite normas para el cumplimiento de contratos

El Comité Australiano de Auditoría y Normas de Seguridad (AUASB) publicó dos nuevas normas: la Norma de Auditoría para el cumplimiento de Contratos (ASRE) 2400, *Revisión de un reporte financiero por parte de un profesional en auditoría distinto al auditor de la empresa*; y la ASRE 2405, *Revisión de la información histórica distinta a la información financiera*. Además, el Comité ha completado las correcciones a la Norma ASRE 2410, *Revisión de un reporte financiero a fechas intermedias realizado por el auditor independiente de la empresa*. La publicación de las dos normas y la corrección a la ASRE 2410, concluye las revisiones del AUASB a las normas relativas a la información financiera histórica. Las nuevas normas y las correcciones a la ASRE 2410, entrarán en vigor el 1 de octubre de 2008. <http://auasb.gov.au>

Folio 144/2007-2008. Se informa que, previa evaluación y autorización, por parte del Comité de Evaluación y Compensación, del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., la administración de este Instituto, presenta modificaciones en su estructura.

Folio 145/2007-2008. La Vicepresidencia de Legislación, a cargo del C.P.C. Alfonso Infante Lozoya, por medio de la Comisión de Análisis y Difusión de Normas de Información Financiera (CADNIF), presidida por el C.P.C. José Javier Jaime Peralta, pone a disposición de la membresía de este Instituto, los comentarios emitidos por la CADNIF, con respecto a cuatro proyectos en auscultación de las Normas de Información Financiera (NIF), propuestos por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera

Folio 146/2007-2008. La Vicepresidencia de Fiscal del IMCP, a cargo del C.P.C. Carlos Cárdenas Guzmán, mediante la Comisión de Comercio Internacional, presidida por el Lic. Adrián Vázquez Benítez, informa que el 14 de octubre de 2008, la Secretaría de Economía publicó en el DOF, el acuerdo por el que se implementa una medida de transición temporal sobre las importaciones de diversas mercancías de la República Popular China, con entrada en vigor a partir del 15 de octubre y vigencia hasta el 11 de diciembre de 2011, así como 15 resoluciones que eliminan cuotas compensatorias.

Folio 147/2007-2008. La Vicepresidencia de Fiscal del IMCP, a cargo del C.P.C. Carlos Cárdenas Guzmán, mediante la Comisión Representativa del IMCP ante la Administración Fiscal Federal (Síndicos), presidida por el C.P.C. Ricardo González Lugo López, con base en el convenio de difusión celebrado con el Servicio de Administración Tributaria (SAT), informa que se encuentra disponible en la página de Internet del SAT el Anteproyecto del Artículo Transitorio de la Tercera RMF para 2008, relativo a los requisitos para que las personas que dejaron de estar autorizadas para imprimir sus propios comprobantes fiscales, en virtud de no haber presentado la información a la que estuvieron obligadas, con base en la regla 2.4.24 de la RMF para 2007, estén en posibilidad de convalidar las operaciones de autoimpresión de sus comprobantes fiscales, realizadas durante el ejercicio fiscal de 2008.

Folio 148/2007-2008. La Vicepresidencia de Asuntos Internacionales, a cargo del C.P.C. Javier García Padilla, informa que la IFAC (International Federation of Accountants), ha publicado en su página web el plan de acción del IMCP, en el marco de la tercera etapa del programa de cumplimiento para los países miembros de la IFAC.

Folio 149/2007-2008. La Vicepresidencia de Fiscal del IMCP, a cargo del C.P.C. Carlos Cárdenas Guzmán, mediante la Comisión de Comercio Internacional, presidida por el Lic. Adrián Vázquez Benítez, informa que el 24 de octubre de 2008, la Secretaría de Economía publicó en el DOF, el decreto por el que se modifican diversos aranceles de la tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, el acuerdo por el que se da a conocer el cupo para importar bienes textiles, y el acuerdo por el que se anuncia el cupo unilateral para importar productos para bebé.

Folio 150/2007-2008. La Vicepresidencia de Fiscal del IMCP, a cargo del C.P.C. Carlos Cárdenas Guzmán, mediante la Comisión de Comercio Internacional, presidida por el Lic. Adrián Vázquez Benítez, informa que el 16 de octubre de 2008, la Secretaría de Economía publicó en el DOF, el acuerdo por el que se modifica el diverso por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancía importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias, así como la novena modificación al acuerdo por el que la Secretaría de Economía, emite reglas y criterios de carácter general en materia de comercio exterior.



Comité de Basilea conduce una consulta sobre la implementación del cumplimiento de los principios

El equipo de Contaduría del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, elaboró una encuesta para dar asesoría sobre la implementación del cumplimiento de los principios publicados en abril de 2005, en el documento: *Compliance and the compliance function banks*. En la encuesta participaron 21 jurisdicciones y los resultados indicaron que en la mayoría de las jurisdicciones participantes, los bancos manejan el cumplimiento de los principios como un riesgo en el control de la administración, consistente con el documento de 2005. Los encuestados están de acuerdo con que el documento es importante para mejorar los principios y con que éstos son relevantes y se reflejan en el marco de supervisión. <http://bis.org>

FAFT publica una guía basada en riesgos para los Contadores

El Equipo de Acción Financiera (FAFT) publicó una guía basada en riesgos (RBA) para combatir el lavado de dinero y el financiamiento terrorista, la cual se desarrolló con la colaboración de representantes de la profesión. La guía, *RBA Guidance for Accountants*, apoya el desarrollo de un acuerdo común acerca de lo que implica el enfoque de riesgos, resalta los principios involucrados e indica las mejores prácticas en el sector público y privado, así como el diseño e implementación de una aproximación efectiva de riesgos. <http://www.fatf-gafi.org>

FRC emite un documento de consulta

A la luz del reciente desarrollo de normas de contabilidad y los mercados, el Consejo de Información Financiera del Reino Unido (FRC), publicó un documento de consulta señalando sus propósitos para revisar la guía, *Going concern and Financial Reporting: Guidance for directors of listed companies registered in the United Kingdom*. El documento sostiene que deben seguir existiendo las normas de revelación; sin embargo, el FRC reconoce que la guía se debe actualizar para satisfacer las necesidades actuales del mercado. <http://www.frc.org.uk>

IASB busca comentarios sobre las correcciones propuestas a la IFRS 1

El IASB publicó un borrador sobre las correcciones propuestas a la Norma Internacional de Información Financiera, IFRS 1, *Adopción por primera vez de las Normas de Información Financiera*. Las propuestas están dirigidas a las jurisdicciones que adopten las NIIF resaltando los posibles desafíos a los que se pueden enfrentar en el futuro. Se enfoca en la aplicación retrospectiva de las NIIF, en

determinadas áreas, y su objetivo es asegurar que las empresas que adopten las NIIF no se enfrenten a un excesivo costo o esfuerzo en el periodo de transición. Los comentarios serán bienvenidos y podrán ser presentados hasta el 23 de enero de 2009. <http://www.iasb.org>

El IIA emite una guía sobre el uso de los Principios Generalmente Aceptados de las Tecnologías de la Información (GAIT-R) en la Industria del Pago con Tarjeta (PCI)

El Instituto de Auditores Internos (IIA) emitió el documento: *Case Studies of using GAIT for Business and IT Risk to Scope PCI Compliance*, el cual está diseñado para orientar a las organizaciones que aceptan o procesan el pago de tarjetas, y que son sujetos de la Norma de Seguridad de la Información de la Industria del Pago con Tarjeta (PCI DSS) de Estados Unidos, para considerar el entorno de la PCI y monitorear apropiadamente los sistemas de acuerdo con las pautas de la PCI. El documento estudia dos escenarios documentando el alcance y el uso de la Tecnología de la Información. <http://theiia.org>

Malasia completará la adopción de las NIIF para 2012

La Fundación de la Información Financiera y el Comité de Normas de Contabilidad de Malasia, establecieron enero de 2012, como la fecha límite para la adopción completa de las Normas Internacionales de Información Financiera. Todas las normas de contabilidad aprobadas para las empresas distintas a las privadas convergerán, y las empresas privadas que continúan utilizando las Normas de Información de las Empresas Privadas (PERS), continuarán haciéndolo hasta previo aviso. <http://masb.org.my/>

Primas de seguros de vida erogadas a favor de empleados: ¿deducibles en el IETU?

(Segunda parte)

Naturaleza de las erogaciones que efectúa el patrón

El penúltimo párrafo del artículo 8 de la LISR establece que para los efectos de la ley:

"Se considera previsión social, *las erogaciones efectuadas* por los patrones a favor de sus trabajadores que tengan por objeto satisfacer contingencias o necesidades presentes o futuras, así como el otorgar beneficios a favor de dichos trabajadores, tendientes a su superación física, social, económica o cultural, que les permitan el mejoramiento en su calidad de vida y en la de su familia".

Adicionalmente, el artículo 31 de la LISR considera previsión social, de manera enunciativa, los pagos de primas de seguros de vida, lo que **en principio** nos indica la forma en la que deben deducirse estos pagos.

Cabe señalar que en la jerarquía del sistema jurídico mexicano, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) es norma suprema de la Unión, por lo que sus disposiciones no podrán ser contrariadas por leyes federales o estatales.

A este respecto cabe analizar a la luz de la CPEUM la norma que prevalecerá tratándose de leyes federales:

- ¿La LISR para clasificar erogaciones como remuneraciones?
- ¿La Ley Federal del Trabajo (LFT) para clasificar como obligaciones laborales esas mismas erogaciones?

En este contexto, la fracción XIV del apartado "A" del artículo 123 de la CPEUM establece claramente que:

"XIV. *Los empresarios serán responsables de los accidentes del trabajo y de las enfermedades profesionales de los trabajadores*, sufridas con motivo o en ejercicio de la profesión o trabajo que ejecuten; por lo tanto, los patrones deberán pagar la indemnización correspondiente, según que haya traído como consecuencia la muerte o simplemente incapacidad temporal o permanente para trabajar, de acuerdo con lo que las leyes determinen. *Esta responsabilidad subsistirá aun en el caso de que el patrono contrate el trabajo por un intermediario*".

Tomando en consideración las disposiciones analizadas, pudiera concluirse que si el patrón contrata un seguro de vida a favor de sus trabajadores, *más que remunerar el trabajo* subordinado está cumpliendo con las propias disposiciones que en materia de trabajo dicta la CPEUM, aun cuando la Ley del Seguro Social establece en su artículo 53 que el patrón que haya asegurado a sus trabajadores a su servicio contra riesgos de trabajo, quedará relevado en los términos que la misma Ley señala, del cumplimiento de las obligaciones que sobre responsabilidad impone la LFT.

No obstante lo anterior, resulta una práctica común por parte de los patrones la contratación de este tipo de seguros, considerando que las indemnizaciones que reciben los trabajadores o sus familiares, por parte del Instituto Mexicano del Seguro Social, no representan sumas considerables.

Por su parte, la fracción XII del artículo 31 de la LISR considera como parte de la previsión social, las primas pagadas por concepto de seguros de vida que eroguen los patrones a favor de sus trabajadores.

Si concluimos que las erogaciones por concepto de primas de seguros de vida a favor de empleados no son remunerativas, el patrón deducirá los montos correspondientes como previsión social; sin embargo, el trabajador no estaría obteniendo un ingreso, por lo que las mencionadas primas sí serían deducibles para el IETU, y nuestro análisis terminaría en este momento.

No obstante lo anterior, si se concluyera que sí son ingresos, se tendría que analizar si éstos se encuentran comprendidos en el artículo 110 de la LISR para definir su tratamiento en el IETU.

Primas de seguros de vida y su relación con el artículo 110 de la LISR

El primer párrafo del artículo 110 de la LISR establece que "se consideran ingresos por la prestación de un servicio personal subordinado, los salarios y demás prestaciones que *deriven de una relación laboral...*".

Lo anterior se refuerza inclusive por el artículo 84 de la LFT que claramente establece que "el salario se integra con los pagos hechos en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y *cualquiera otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo*".

Ahora bien, el artículo 106 de la LISR establece que están obligadas al pago del impuesto establecido en el Título IV de la ley, las personas físicas residentes en México que obtengan ingresos: i) en efectivo, ii) en bienes, iii) devengado cuando en los términos del Título IV se señale, iv) en crédito, v) en servicios en los casos que marque la ley, o vi) de cualquier otro tipo (modificación positiva del patrimonio).

Es claro que estar incluido en una póliza de seguro de vida no es un concepto que se obtenga en efectivo o en crédito y tampoco correspondería a un ingreso en servicios o devengado, al no estar definido expresamente en la ley, por lo que se analizará si se trata de un ingreso en bienes.

¿Ingreso en bienes?

El artículo 752 del Código Civil Federal (CCF) establece que "los bienes son muebles por su naturaleza o por disposición de Ley".

Por su parte, el artículo 753 del mismo ordenamiento define que "son muebles por su naturaleza, los cuerpos que

pueden trasladarse de un lugar a otro, ya se muevan por sí mismos, ya por efecto de una fuerza exterior".

El artículo 754 del propio CCF establece que "son bienes muebles por determinación de la ley, las obligaciones y los derechos o acciones que tienen por objeto cosas muebles o cantidades exigibles en virtud de acción personal".

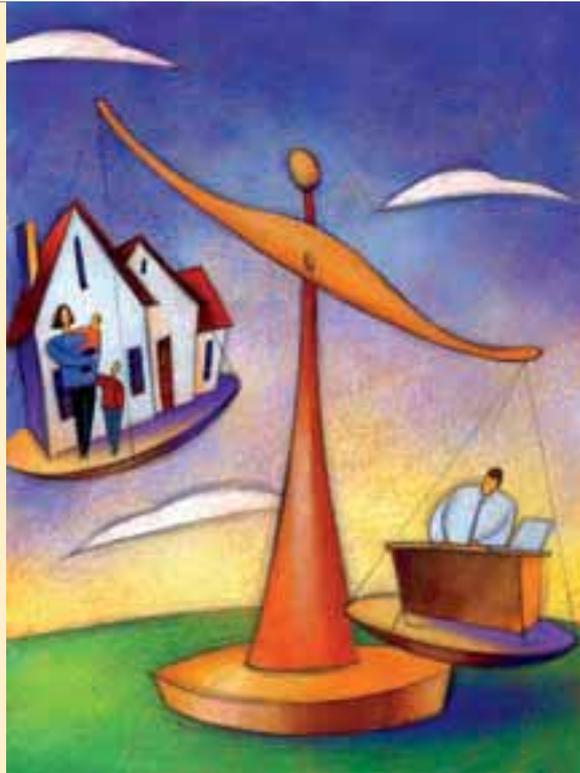
Del análisis del artículo antes citado consideramos que no existe ingreso en bienes para el trabajador, dado que éste no tiene derecho a recibir cantidad alguna por parte de la aseguradora, hasta el momento en que ocurra el riesgo amparado, por lo que pareciera que las primas de seguros de vida pagadas por el empleador a favor de sus trabajadores no son ingresos para éste.

Lo anterior se vería confirmado por la siguiente tesis, en la que se menciona que el "ingreso" debe materializarse como una modificación positiva en el patrimonio:

- Registro No. 189604
- Localización:
- Novena Época
- Instancia: Pleno
- Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta
- XIII, Mayo de 2001
- Página: 6
- Tesis: P./J. 72/2001
- Jurisprudencia
- Materia(s): Constitucional, Administrativa

RENTA. EL ARTÍCULO 78-A DE LA LEY DEL IMPUESTO RELATIVO, VIOLA EL PRINCIPIO DE PROPORCIONALIDAD TRIBUTARIA AL GRAVAR UN INGRESO FICTICIO.

Dicho precepto al establecer: "Para los efectos de este capítulo los ingresos en servicios por préstamos obtenidos por los trabajadores con motivo de la prestación de un servicio personal subordinado, se determinarán aplicando al importe de dichos préstamos una tasa equivalente a la diferencia entre la tasa pactada y la tasa que se establezca anualmente en la Ley de Ingresos de la Federación.-Los ingresos a que se refiere este artículo se consideran obtenidos mensualmente y se determinarán aplicando al total del préstamo, disminuido con la parte que del mismo se haya reembolsado, la tasa que resulte conforme al párrafo anterior en la parte que corresponda al mes de que se trate.",



transgrede el principio de proporcionalidad tributaria consagrado en el artículo 31, fracción IV, de la Constitución Federal, en razón de que describe como hecho imponible del tributo la recepción por el contribuyente de un servicio de financiamiento al que incorrectamente conceptúa como ingreso, cuando *en realidad no constituye la incorporación de una renta real y disponible para el sujeto pasivo, resultando ficticio ya que no modifica su patrimonio, no tiene existencia verdadera y objetiva para el contribuyente y, por consiguiente, no es indicativo de su capacidad contributiva.*

(Énfasis añadido)

En síntesis, al no recibirse en bienes, servicios, crédito, devengado, efectivo o de cualquier otra forma, las primas que paga el empleador por concepto de seguros de vida, en nuestra opinión, no son un ingreso para la persona física, aun cuando la prima esté relacionada con la relación laboral que indiscutiblemente se mantiene con el contribuyente.

En este sentido, si se concluye que la prima de seguro de vida pagada por el empleador a favor de sus trabajadores no es un ingreso para éstos, al no constituir una renta real y disponible, ya que no modifica su patrimonio, no existiría limitante alguna para su deducción en el IETU.

Conclusión

Como fue expuesto a lo largo del presente, es posible sostener que las erogaciones por concepto de primas de

seguros de vida que efectúa un contribuyente a favor de sus empleados sí son deducibles para el IETU, considerando que tales conceptos no son remunerativos, por lo que no representan un ingreso para el trabajador, sino que corresponden a erogaciones realizadas, ya sea para limitar un riesgo de la compañía o porque el monto de las primas no representa una modificación a la situación patrimonial del trabajador, elemento indispensable para considerarlo como un ingreso.

En el caso de que se concluyera que las citadas erogaciones sí representan un ingreso para la persona física, habría que analizar si éste se encuentra considerado en el artículo 110 de la LISR para determinar su régimen en el IETU. 

C.P.C. Pedro Solís-Cámara Jiménez-Canet
Socio de González Lugo y Solís Cámara, S.C.
Miembro de la Comisión Fiscal del Colegio de Contadores Públicos de México, A.C.
pedro@soliscamara.com.mx

C.P.C. Ricardo González-Lugo López
Socio de González-Lugo y Solís Cámara, S.C.
Presidente de la Comisión Representativa del Instituto Mexicano de Contadores Públicos ante las Autoridades Fiscales Federales (Sindicatos del Contribuyente)
ricardo@soliscamara.com.mx

C.P. Adrián Urbina Galicia
Colaborador de González Lugo y Solís Cámara, S.C.
adrian@soliscamara.com.mx

XBRL: el lenguaje de los negocios en el Siglo XXI (Segunda parte)

¿Qué son las taxonomías?

Las taxonomías de XBRL son los diccionarios o el vocabulario que utiliza el lenguaje, son los esquemas de categorización que definen la "etiqueta" específica para cada concepto de manera individual que está incluido en la información financiera; dicha etiqueta está definida en el lenguaje XML, la cual, con los programas como Fujitsu o Dragon Tag,¹ se cargan a Excel y se visualizan como un balance general o un estado de resultados o cualquier otro tipo de reporte financiero.

Cada jurisdicción nacional² ha desarrollado su taxonomía propia, ya que cada país tiene una regulación contable diferente; es decir, según el tipo de principios o normas con las cuales se quiera presentar la información financiera con XBRL, es la taxonomía que se debe utilizar para hacer el "etiquetado" o *tagging*.

Existen seis diferentes tipos de archivos que comprenden una taxonomía:

- **Schema.** Define los conceptos que integran la taxonomía de XBRL. Da los nombres, tipos, periodo y toda la información adicional que puede ser reportada, asimismo, identifica la información que estamos presentando.
- **Linkbases.** Contiene las definiciones de las relaciones explícitas entre los conceptos que definen el XBRL *schema*. Existen cinco tipos de *linkbases*:
 - La *label linkbase* que permite al usuario agregar etiquetas con diferentes roles e idiomas para un concepto.
 - La *reference linkbase* que permite al usuario agregar información externa a los conceptos.
 - La *presentation linkbase* define cómo los conceptos son anidados y ordenados.
 - La *calculation linkbase* define cómo los valores de los conceptos deben ser sumados entre sí.
 - La *definition linkbase* que permite al usuario definir información semántica adicional (como por ejemplo notas a los estados financieros).

Existen dos tipos de taxonomías que han sido oficialmente reconocidas por el organismo XBRL Internacional: La taxonomía de *Financial Reporting* (FR)³ y la taxonomía de *Global Ledger* (GL).⁴

Durante la XIII Conferencia Internacional sobre XBRL que se llevó a cabo en Madrid, España, Josef Macdonald y Bartosz Ochocki de la fundación de XBRL del IASB, presentaron el siguiente diagrama, con respecto a la funcionalidad y las ventajas de XBRL en un grupo de empresas que tienen que consolidar su información financiera y que están incorporando el lenguaje XBRL en su sistema de reporte de información financiera. (ver gráfica 1)

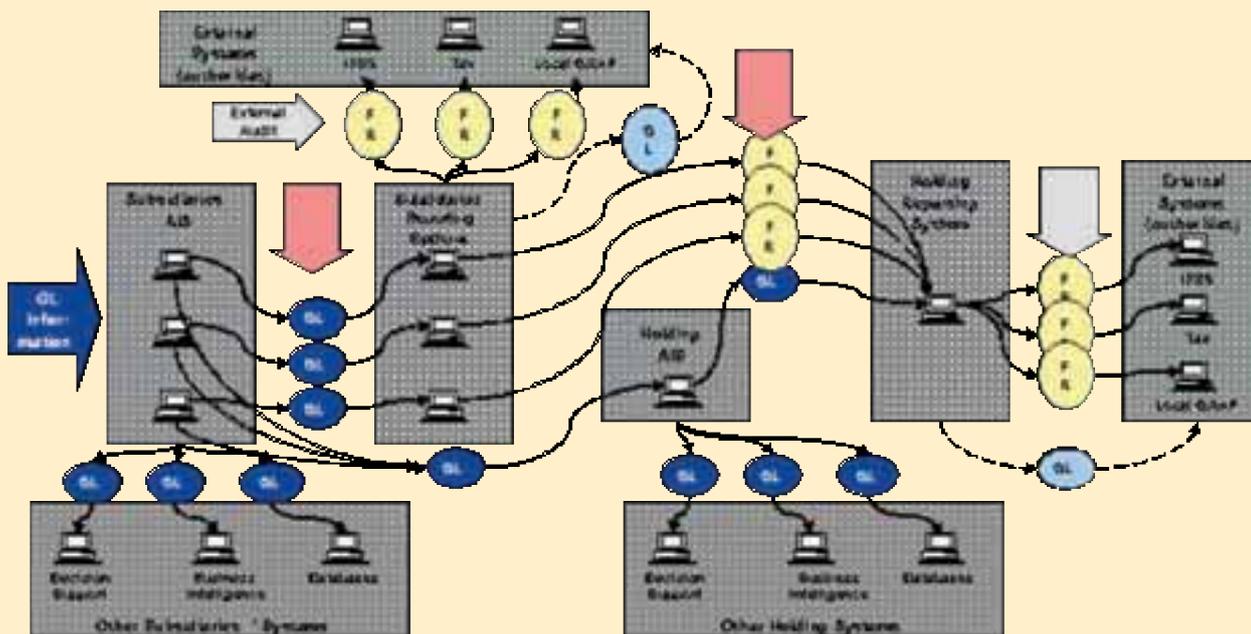
Ventajas del XBRL

Para el director de finanzas, XBRL le ahorra tiempo y dinero en la medida en que reduce la cantidad de análisis comparativo que tiene que hacer, tanto de la información financiera interna como de la información financiera externa. De igual forma, XBRL le da la flexibilidad absoluta para armar el tipo de reporte que se necesite.

Para los usuarios de la información financiera, XBRL les provee información que puede ser fácil y rápidamente analizada con métricas específicas propias, con competidores o con promedios del sector o industria sin consumir un tiempo excesivo para extraerla y presentarla con el fin de poder ser comparada.

Para el auditor, XBRL le ahorraría tiempo y gastos al realizar pruebas específicas para poder llevar a cabo su trabajo de auditoría. La transparencia que provee XBRL puede ayudar también al auditor interno y al comité de auditoría para asegurar la integridad de la información financiera.

Para el analista de la información financiera, XBRL le ahorra tiempo y dinero, ya que disminuye su tiempo de manejo de la información, tiempo necesario para hacer una comparación de la información financiera. Utilizando software que etiqueta la información, los analistas pueden comparar compañías diferentes más fácilmente y con un mayor grado de detalle.



Gráfica 1. Diagrama respecto a la funcionalidad y ventajas de XBRL

Conclusión

En el siglo XXI, el medio ambiente de los negocios está dominado por los sistemas de información financiera, los cuales están completamente integrados para autorizar, registrar, procesar y reportar las operaciones que se llevan a cabo en el día a día de las empresas. Estos sistemas están ligados al proceso de reportar la información financiera y necesitan ser evaluados constantemente, para verificar que la información que reportan cumpla con todos los estándares y regulaciones existentes como la Ley Sarbanes-Oxley. El lenguaje XBRL está amparado por los cuerpos contables, profesionales y docentes del mundo, por lo que es una solución viable para satisfacer todas estas necesidades.

Cabe destacar que México es uno de los pocos países en donde no existe una iniciativa para desarrollar nuestra taxonomía, con el fin de poder ser utilizada por nuestras empresas y que éstas no pierdan competitividad ni oportunidades de inversión. Por lo tanto, la comunidad contable mexicana debería estar preocupada por no quedarse atrás en esta evolución, que ya es una realidad mundial.

Referencias

Ashutosh Deshmuck, *Digital Accounting: The effects of the Internet and ERP on Accounting*, IRM Press, 2006.

Debrecey and Gray, "The production and use of semantically rich accounting reports on the internet: XML and XBRL". *International Journal of Accounting Information Systems*, septiembre 2001, Págs. 47-74.

Gunn, James, "XBRL: Opportunities and Challenges in enhancing financial reporting and assurance processes", *Current Issues in Auditing. American Accounting Association*, 2008, 1:1, A36-A43.

Kuhn and Sutton, "Learning form WorldCom: Implications for Fraud detection through continuous assurance", *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 2006, 3:1, 61-80.

Vasarhelyi, Alles and Kogan, "Principles of analytic monitoring for continuous assurance", *Journal of Emerging Technologies in Accounting*. 2004, 1:1, 1-21.

1. Dragon Tag es un software que funciona como un add-in en Excel que nos permite traducir la información financiera en el lenguaje XBRL y visualizarlo en una hoja de excel. Se recomienda consultar el siguiente sitio: <http://www.rivetsoftware.com/content/index.cfm?fuseaction=showContent&contentID=90&navID=80>
2. Si se quieren consultar las diferentes taxonomías, se puede ingresar al sitio: <http://www.xbrl.org/Taxonomies>
3. XBRL International. 2008. [Consulta en línea]. < <http://www.xbrl.org/FRTaxonomies>>. [Consultado el 3 de octubre de 2008].
4. XBRL International. 2008. [Consulta en línea]. < <http://www.xbrl.org/GLTaxonomy>

M.F. Sandra Patricia Minaburo Villar
Directora del Programa en Contaduría Pública y Estrategia Financiera del ITAM
spmina@itam.mx

La inversión en Tecnología de Información

Es sabido por la gente que está dentro del medio empresarial, que la moda actual es invertir en Tecnología de Información (TI); es decir, invertir en un ERP (*Enterprise Resource Planning* o Planeación de Recursos de la Empresa), aunado al hecho de vivir en la era de la información que sugiere investigar, cotizar y comprar. Es común conocer a alguien que tenga un sistema muy bueno, el cual le haya ayudado a hacer que su empresa sea más productiva, que tenga información en tiempo real y que le permita tomar mejores decisiones, sobre todo, con mayor certidumbre porque ahora tiene información contable.

Sin embargo, aproximadamente 80% de los proyectos de implantación de algún ERP, no cumple con las expectativas que la empresa inversionista tenía al momento de decidirse por algún sistema y, por lo tanto, no está plenamente satisfecha.

Pero, ¿a qué se debe esto? Las causas básicamente son cinco:

- Los resultados que se ofrecieron durante la venta no se consiguieron, se siente el engaño y, por lo tanto, no es fácil notar los beneficios reales que se obtienen, porque aun con la discrepancia, sí se obtuvieron resultados positivos.
- La propuesta de solución vendida es diferente a la solución que están implantando y también se siente el engaño, porque se están recibiendo soluciones que no estaban contratadas y que, para ellos, no son tan importantes como lo percibido durante la venta.
- Se tuvieron que hacer modificaciones al sistema durante el proceso de implantación, funciones que eran obligatorias según el análisis del equipo de consultoría que está implantando; por supuesto, estos desarrollos tienen costo extra y de nuevo se sienten timados.
- El proyecto duró el doble o más del tiempo estimado originalmente, por ello, el costo creció en la misma proporción, lo que ante los ojos de los inversionistas representa un doble gasto; es decir, el mismo costo

del proyecto más el ocasionado por no recibir los beneficios esperados.

- Las personas responsables de la implantación no entendían lo que el cliente decía, pues a pesar de que eran expertos en informática, poco entendían de sus necesidades en la operación.

Por lo antes expuesto, debe tenerse en claro la necesidad de invertir en Tecnología de Información en todas las empresas. Sin importar el tamaño, deberían tener el ERP que resuelva sus necesidades y les ayude a transformarse en una empresa con un mejor desempeño. La forma más clara de medir su cambio está en las ventas, pero deben determinarse otras formas, si es que la empresa ha mejorado su desempeño o sólo invirtió en un sistema de moda que la coloca, por este hecho, en una empresa más competitiva.

¿Puede hacerse algo que ayude a reducir el riesgo de insatisfacción y asegurar el éxito de la implantación del ERP?, definitivamente sí.

Una vez conociendo las causas de la insatisfacción, revisemos con cuidado las siguientes recomendaciones:

- Los resultados que se marquen como objetivos, deben verse como objetivos de implantación de la empresa que compra el ERP, no como una oferta del vendedor. El vendedor del ERP debe mostrar la forma en que los ayudará a transformarse, pero quien tendrá que llegar al cumplimiento de los objetivos y colocarse en un nivel de competitividad más elevado, es la misma empresa que ha invertido, ya que los empleados son los responsables de ejecutar el proyecto; por lo tanto, los objetivos deben ser cuatro o cinco, los cuales se midan de manera clara y sencilla, además de ser lógicos y nada exagerados, para poder cumplirse. Es mejor ver por etapas, con la unidad de tiempo bien definida.
- Una vez establecidos los objetivos, el proveedor podrá explicar de manera más realista la manera en que irá resolviendo cada uno de éstos, de tal forma que se vea claramente cómo ayudará a la empresa a cumplir

cada uno de los objetivos marcados. Para esto, se requiere de una definición previa, es decir —durante el proceso de venta del ERP— de los procesos en los que se enfocará la implantación y donde el proveedor explique lo que la empresa requerirá hacer durante la ejecución del proyecto.

- En este proceso de venta, el vendedor debe identificar cuáles son los desarrollos que requiere elaborar; sin embargo, lo mejor es usar el sistema como está diseñado, ofreciendo la mejor alternativa de uso para resolver, satisfactoriamente, las necesidades de desarrollo. Hay que recordar que la empresa entra en una etapa de transformación y es muy probable que no requiera ninguna modificación al sistema. Si es indispensable hacerlo, hay que dimitirlo para su análisis después de terminar el proyecto de implantación. Así, la manera de verlo será más provechoso que hacer el estudio durante la ejecución, y evita que el tiempo y el costo de implantación se incrementen.
- Para evitar incurrir en costos extras, la empresa que invierte en el ERP, debe saber cuáles son las actividades que ejecutará y cuáles son las del vendedor del ERP, todas calendarizadas con la fecha en la que tendrá que concluir las. Para esto, todos los empleados deberán involucrarse, desde el director general hasta el capturista. Cada persona debe observar los tiempos y hacer lo que le corresponde en el tiempo establecido para su realización. Además, no permitir ni solicitar desarrollos o reportes específicos; por lo tanto, durante la evaluación del ERP, se visualizará que el vendedor del ERP presente la mayor cantidad de funciones en el sistema, necesarias para la empresa. Asimismo, calificará la capacidad del proveedor para ejecutar proyectos, al igual que sus conocimientos acerca de las operaciones de una empresa.
- La gran mayoría de las empresas de informática son las que venden un ERP; sin embargo, debe encontrarse a la que maneje mejor los procesos del negocio y tenga el personal con experiencia no en el rubro informático, pues hay que recordar que no habrán desarrollos específicos durante la ejecución del proyecto. Por otro lado, las empresa consultoras, se enfocan demasiado en los procesos de negocio y limitan el uso del sistema que están vendiendo, por tal motivo durante la venta, se observará que el vendedor del ERP, entenderá y recomendará, cuáles son los procesos clave o aquéllos que tienen una mayor oportunidad de mejora, con lo cual también ayudará a solucionar los puntos anteriores.

La compra de un ERP, se evaluará como un proyecto de inversión y la propuesta que haga el vendedor debe proporcionar elementos suficientes para determinar con pre-

cisión la rentabilidad que va a generar y, por lo tanto, el tiempo de recuperación. Una recomendación es que, luego de un año, después de terminar el proceso de implantación, se haya cubierto el monto de la inversión inicial. Entonces, la empresa inversionista, podrá invertir en la maduración del sistema o buscar otros procesos, con la rentabilidad que esto represente.

Las empresas que invierten en un ERP no buscan una pieza tecnológica para ponerse a la moda, buscan transformar a su empresa en una organización de alto desempeño. Por lo anterior, hay que buscar al vendedor del ERP que brinde esto, pues en el mercado existen muchos sistemas y con diferentes precios, de tal modo que se requiere evaluar al vendedor que ofrezca la mejor solución.

Una vez que se está ejecutando el proyecto de implantación, los usuarios no deben esperar a que el sistema haga su trabajo. Como la capacidad humana es indispensable, deben observar al sistema como la herramienta que les facilitará el trabajo, además de proveer la información a los directivos, sí hay que encontrar un sistema que sea tan amigable como sea posible, pero no olvidar que la tecnología no facilita ni resuelve la vida. Aunado a lo anterior, tampoco es una herramienta que permitirá a la empresa despedir personal, en realidad permitirá hacer un análisis y planear con información confiable, así como realizar otras actividades que por falta de tiempo del personal, ocupado en registrar, no se habían efectuado, pero una vez terminado el proyecto de implantación podrán ejecutarse.

Es muy importante incluir en el presupuesto de cada año, una partida especial para la Tecnología de Información, pues todo evoluciona al igual que su empresa y es estratégico continuar invirtiendo en este rubro.

Como última recomendación, al tratarse de una inversión de la cual depende el futuro de la empresa es necesario evaluar al ERP que genere la confianza y el apoyo para transformar a la empresa, en una compañía de alto desempeño con todo el equipo directivo. Para esto se requerirá que la evaluación, si bien es profunda, no tenga que ampliarse a más de cuatro proveedores.

Feliz implantación. 

Adrián Domínguez Landero
Director de Consultoría
adrian.dominguez@dynamawareglobal.com

Expectativas de crecimiento a la baja

Recientemente se dio a conocer que la economía norteamericana registró una contracción de 0.3% en el tercer trimestre del presente año. La cifra, aunque resultó mejor a la esperada por el consenso de los analistas que estimaban una caída de 0.5%, deja entrever el debilitamiento del consumo, las exportaciones y la inversión en el vecino país del norte.

En el tercer trimestre, el consumo registró una disminución de 3.1%, su nivel más bajo desde 1980, mientras que la inversión se contrajo 5.6% en términos anuales. Por su parte, el sector construcción ha registrado también resultados poco alentadores: la construcción no residencial creció 10% en el tercer trimestre y la residencial cayó 29%, su nivel más bajo en los últimos 27 años. Estos factores dan un indicio de que la economía norteamericana se encamina a registrar una mayor desaceleración en los próximos trimestres.

El cambio más importante se espera para 2009, cuando se estima que la economía norteamericana crezca sólo 0.3%; mientras que, en la encuesta del mes de septiembre se estimaba un aumento de 1.4%, es decir, cada vez se ha hecho más evidente el impacto de la crisis del mercado inmobiliario sobre la situación financiera de las familias y sus repercusiones sobre los niveles de consumo.

En el caso de nuestro país, los elementos que matizarán el crecimiento de la economía serán, además de un menor dinamismo de las exportaciones, una tendencia decreciente de la masa salarial (menor generación de empleos y menores remuneraciones en términos reales), una actividad crediticia más prudente y la desaceleración del ingreso al país de remesas familiares asociada, precisamente, al debilitamiento de la actividad económica de Estados Unidos, en particular, de la industria de la construcción.

Expectativa de crecimiento para Estados Unidos (Crec. % anual)



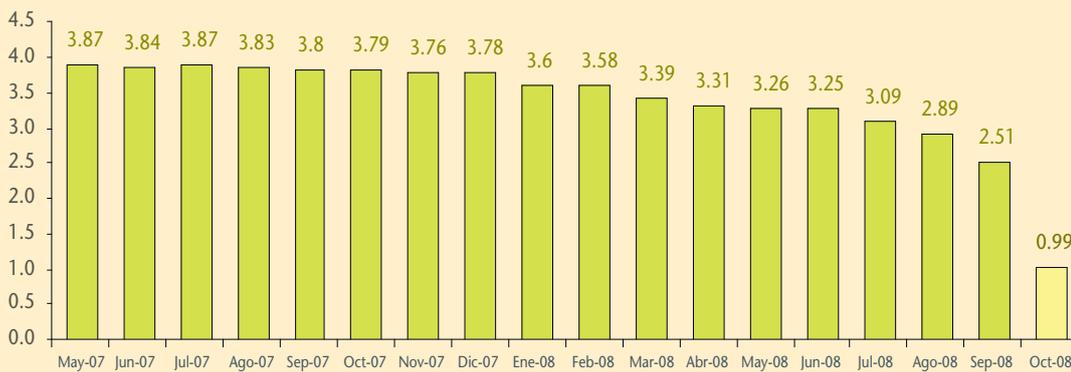
Fuente: elaboración propia con información de Banco de México

En 2009, el marco que definirá una menor actividad económica en Estados Unidos será el desplome de la inversión residencial y un menor gasto real en el consumo, derivado de una contracción en el empleo, un mayor deterioro de la confianza de los consumidores y un endurecimiento de las condiciones crediticias. De acuerdo con la encuesta de expectativas económicas del sector privado, realizada por Banco de México, en el mes de octubre, se espera que el crecimiento económico de Estados Unidos en 2008, sea de 1.3%, mientras que el mes anterior se esperaba de 1.6%.

Estos elementos, ya evidentes en nuestra economía, seguramente explican el ajuste a la baja en la expectativa de crecimiento para nuestro país, en la última encuesta de Banco de México: de 2.32% a 1.96%, para 2008; y de 2.51% a 0.99%, para 2009. Por otra parte, a favor del crecimiento habrá que decir que las autoridades financieras en Estados Unidos, han llevado a cabo una serie de medidas tendentes a estabilizar los mercados financieros y a promover una recuperación de la actividad económica, como los continuos recortes a la tasa de fondos federales que actualmente se ubica en 1%.



Expectativa de crecimiento para México (Crec. % anual)



Fuente: elaboración propia con información de Banco de México

Por su parte, Banco de México, Hacienda y Gobierno Federal, han puesto en marcha diversas medidas con el fin de garantizar la liquidez y contrarrestar el ciclo de baja de la economía de Estados Unidos.

Si se toman las medidas adecuadas y se actúa de manera coordinada, es probable que se cumpla el vaticinio del presidente de la Reserva Federal de Richmond, Jeffrey Lacker, en el sentido de que la recesión en Estados Unidos deberá terminar en el transcurso de 2009. 

Lic. Manuel Guzmán M.
 Director General de Inversiones IXE Grupo Financiero
 mguzman@ixe.com.mx

Administración y gestión: sutiles diferencias ¿fondo o forma?

En una plática reciente se discutía entre ejecutivos, la siguiente cuestión: ¿es lo mismo administración y gestión?; para algunos, categóricamente la respuesta era un sí, pero para otros, no. Planteamiento que es un buen tema de reflexión.

La administración como tal tiene su origen en la Revolución Industrial, en razón del crecimiento acelerado que las organizaciones empresariales experimentaron, con el consecuente efecto en la complejidad de su manejo. Situación que motivó la necesidad de considerar que la lógica espontánea en su conducción, ya no era suficiente y, por tanto, requerían de un enfoque *científico* para superar esta crisis y así, producir y dar servicios de manera eficaz y eficiente.

El enfoque inicial de la administración científica contó con dos corrientes teóricas clásicas. Por una parte, la *Escuela de la Administración Científica* desarrollada en los Estados Unidos por Frederick Winslow Taylor, Henry Laurence Gantt, Frank Bunker Gilbreth, Harrington Emerson, entre otros; y por otra parte, la corriente llamada *Teoría clásica de la organización*, desarrollada inicialmente en Francia con los trabajos de Henri Fayol, y complementada por James D. Mooney, Lyndall F. Urwick y Luther Gulick.

Pero, ¿y la gestión? Su origen gallo nos remonta como traducción a las ideas de administración, conducción y manejo en general; mientras que, dentro de los negocios se refiere a la intervención-conducción de éstos por una persona capaz de contraer obligaciones a su nombre. Lo que nos permite constatar el origen de porqué para muchos son sinónimos y, a la vez, permite visualizar que el vocablo *gestión* se utiliza para definir la actividad directiva más vinculada con su accionar prospectivo, mientras que el término *administración* parece más cercano al ámbito de la operación.

Paralelamente, si analizamos que en las universidades se estudia el pensamiento administrativo y de gestión, con una perspectiva de fortalecimiento de sus bases teóricas, científicas y sistémicas, relacionadas con la acción de gobernar las organizaciones en función de sus objetivos y misión, se puede constatar que el planteamiento persigue potenciar el rol directivo en los ámbitos táctico



y estratégico. El primero, con una orientación más operativa a la que, algunos piensan, puede ser asimilada la administración concentrada en el hacerlo bien, día con día (corto plazo). El segundo ámbito, orientado a un modo de razonamiento más prospectivo hacia el direccionamiento conveniente para la organización que trasciende el hoy, inclusive, puede significar una inflexión respecto a su tendencia actual, la cual implica creatividad, flexibilidad, sinergia, escenarios y visión.

Por lo anterior, algunos expertos dan a la gestión una connotación estratégica más externa, innovadora y de mayor valor agregado, en contraste con la administración que la consideran más operativa e interna, ligada al manejo operativo funcional. Sin faltar su asimilación con una famosa alusión bíblica: "al administrador le dan tres denarios y conserva tres denarios. Al gerente le dan tres y devuelve más". Es decir, al primero le corresponde *el mantenimiento y la conservación* de la organización, mientras que el segundo está orientado *al direccionamiento estratégico* de la misma. Esto, no significa que en un alto directivo no puedan convivir ambos ámbitos de acción, sino que, por el contrario, deberían interactuar sistemáticamente con sinergia. P