Contaduría Pública

www.imcp.org.mx

PYME

Pilar de la economía

Sistema financiero MEXICANO

Ley de Uniones de CRÉDITO

Alternativas de FINANCIAMIENTO

Órgano oficial de difusión del
Instituto Mexicano de Contadores Públicos
Federación de Colegios de Profesionistas

Tú Mereces 50% más Facilidades

¡Si! Tú te mereces un crédito a tu medida que te permita realizar ese proyecto con hasta 50% más facilidades.

- Te ofrecemos crédito con la rapidez mas competitiva del mercado.
- Para tí, tu despacho o empresa.
- Para Colegios de Contadores.
- Para la compra de tu casa o auto.
- Intereses atractivos sobre saldos insolutos.
- Posibilidad de pre-pago.

Grupo UniCCo

UNION DE CREDITO PARA LA CONTADURIA PUBLICA, S.A. DE C.V.
Organización Auxiliar del Crédito.

OPERADORA DE UNIONES DE CREDITO, S.A. DE C.V.
Arrendadora.

CREDITO UNICO, S.A. DE C.V.
SOFOM, E.N.R.

Tu mejor alternativa para Ahorro e Inversiones, Crédito, Arrendamiento y Seguros.

El Gobierno Federal y las entidades de la administración pública paraestatal no podrán responsabilizarse ni garantizar el resultado de las operaciones que realicen las uniones, así como tampoco asumir responsabilidad alguna de las obligaciones contraídas con sus socios o terceros.

Aplican restricciones. CAT desde 17.93% para fines informativos y de comparación exclusivamente.
Fecha de Cálculo 1 de Agosto de 2008.

Porque lo Mereces Contáctanos:
1102 01 64
01800 000 1212

www.unicco.com.mx
info@unicco.com.mx

Instituto Mexicano de
Contadores Públicos

Las coordinadoras de este número de *Contaduría Pública* son
C.P.C. y M.A. Sylvia Meljem Enríquez de Rivera
ITAM
C.P. y M.A. Virginia Kalis Letayf
ITAM

COMITÉ EJECUTIVO NACIONAL 2007-2008
Presidente
C.P.C. Jaime Sánchez-Mejorada Fernández
Vicepresidente General
C.P.C. Eduardo Ojeda López Aguado
Secretario
C.P.C. Víctor Manuel Prieto Gastélum
Tesorera
C.P.C. Rosa María Escobar Ortiz
Protesorero
C.P.C. Jaime Espinosa de los Monteros Cadena
Auditor
C.P.C. Miguel Ángel Orozco Medina
Director Ejecutivo
L.A.E. Willebaldo Roura Pech

VICEPRESIDENTES DE OPERACIÓN
Legislación
C.P.C. Alfonso Infante Lozoya
Docencia
C.P.C. Manuel de Jesús Escoffié Aguilar
Sector Gubernamental
C.P.C. José Armando Plata Sandoval
Sector Empresas
C.P.C. José Miguel Barañano Guerrero
Práctica Externa
C.P.C. Javier Morales Ríos
Relaciones y Difusión
C.P.C. Luis Raúl Michel Domínguez
Fiscal
C.P.C. Carlos Cárdenas Guzmán
Asuntos Internacionales
C.P.C. Javier García Padilla
Apoyo a Federadas
C.P.C. José Luis Doñez Lucio

REGIONALES
Zona Noreste
C.P.C. Librado Octavio García Aymerich
Zona Noroeste
C.P.C. Jesús Rodolfo Amavizca Valenzuela
Centro-Occidente
C.P.C. Luis Núñez Álvarez
Zona Centro
C.P.C. Manuel Gutiérrez García
Centro-Istmo-Peninsular
C.P.C. Gabriel Montiel Morales

Contenido

Carta Editorial 4

Entrevista con Fernando Fabre, Director de Endeavor México 6
C.P.C. Carlos Carpy Morales

Asociación (como estrategia mundial) 10
Dr. Rogelio Castillo Aguilera
Dr. Carlos Barber Kuri

Éxito y fracaso en México 12
Dr. Rogerio Domenge Muñoz

Uso de las TIC 18
C.P. Juan Carlos Simón Baqueiro

El sistema financiero mexicano y las MIPyMES 22
Mtra. Silvia Galicia Villanueva
Dr. José Antonio Morales Castro

Alternativas de financiamiento 30
Dra. Renata Herrerías Franco

Ley de Uniones de Crédito 36
Yerom Castro Fritz

Adquisición de software 44
Ing. Edmundo Rodríguez Valenzuela

Proyecto de NIIF para entidades privadas 48
C.P.C. Luis R. Michel Domínguez

53 Efectos y consecuencias del IDE
Dr. Herbert Bettinger Barrios

Secciones

58 PANORAMA FINANCIERO
Perspectiva financiera (primera parte)
Lic. Manuel Guzmán M.
Luis Flores S.

60 FISCAL
Peripecias del SIPRED 2007
C.P.C. Víctor Keller Kaplanska

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

64 HORIZONTES
El medio ambiente de trabajo: una tarea no atendida
C.P.C. y C.I.A. Beatriz Castelán García

CONTADURÍA PÚBLICA

CARTA EDITORIAL

En México, la creación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMES) ha sido un factor determinante para la economía nacional. Esto se debe, en gran parte, a que 99% del total de las empresas mexicanas son catalogadas con estos términos, según la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2007.

No obstante, el desarrollo de dichas empresas se ha visto obstaculizado por aspectos económicos, tecnológicos y gubernamentales. Asimismo, la falta de conciencia en cuanto a la normatividad contable ha generado ineficiencia en la operación de dichas empresas.

El cumplimiento de obligaciones de las MIPyMES requiere de una base sólida de regulaciones que faciliten el proceso de información. El desarrollo de Tecnologías de la Información (TI) ha sido fundamental para lograr una mayor eficiencia y posicionamiento en el mercado de las mismas.

En este número, dedicado a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES), nuestros lectores encontrarán artículos relacionados con los retos a los que se enfrentan tales empresas. Por ello, se abordan temas acerca de: la integración de las PyMES como estrategia en diversos países, los factores que influyen en el éxito y fracaso de las empresas; o bien, los retos a considerar en el uso de las herramientas de tecnología.

Por otra parte, se mencionan aspectos que hacen referencia a las diferentes alternativas de financiamiento a las que pueden acceder estas empresas, así como a las dificultades o facilidades a las que se enfrentan en este sentido.

Adicionalmente, tener conocimientos en cuestiones legales, contables y administrativas es indispensable para el buen funcionamiento de las PyMES. Por eso, algunos de estos artículos resultarán muy interesantes para quienes quieren conocer más al respecto.

Finalmente, la entrevista realizada a Fernando Fabre, Director de Endeavor, expone a esta entidad internacional sin fines de lucro, la cual busca combatir la pobreza, mediante una cultura emprendedora en los países donde se encuentra.

El 6 de octubre se celebra el 85 Aniversario de la creación del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., por lo que, sirva este número como reconocimiento y homenaje a quienes han formado parte de él a lo largo de su historia. Y como siempre, esperamos que sea de su agrado.

Muy atentamente,
Comisión de Revista
Octubre 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
Gabriela Machorro Benítez
Jorge Alejandro Medina Arriaga
Fotografía
Benjamín Perea Juárez
Rafael Segura Pérez
jupiterimages™ unlimited
Publicidad
Gerardo Gutiérrez Mancera
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

INSTITUTO VERIFICADOR DE MEDIOS

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: 04-1990-000000001609-102, expedido por el Instituto Nacional de Derechos de Autor. ISSN 1870-4883.

Seguro que Automático es mejor.

Garantiza el pago de tu seguro...
y seguro que ganas!!!

Ahora puedes pagar tu seguro de MAPFRE con American Express.

- En un solo pago o cargos recurrentes sin importar el monto.
- Para pólizas de empresas recibimos pagos por más de 1.5 millones de pesos por voucher.
- Pesos o Dólares.

Recuerda que MAPFRE te ofrece la más amplia gama de seguros para:
Tu auto, Casa, Salud, Familia, Bienes y Futuro.

Aceptamos cualquier tarjeta de crédito emitida por American Express.

AMERICAN EXPRESS

MAPFRE SEGUROS

01 800 0 MAPFRE 627373

www.mapfre.com.mx

Entrevista con

FERNANDO FABRE

Director de Endeavor México

C.P.C. Carlos Carpy Morales

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos te agradece esta entrevista, ya que es importante conocer las acciones de Endeavor.

Endeavor es una fundación internacional con presencia en Argentina, Chile, Brasil, Uruguay, Colombia y México desde 2002. Tenemos también oficinas en Turquía, Sudáfrica, India, Egipto y Jordania. México es una de las oficinas más grandes de Endeavor, con representaciones en el D.F., Monterrey, Tuxtla, Mexicali, Puebla, Aguascalientes, Jalisco y Celaya. Endeavor está formada por empresarios que tienen el fin común de donar su tiempo y, en algunos casos, dinero para apoyar a los emprendedores

Es una fundación sin fines de lucro. Nuestro objetivo es combatir a la pobreza, por medio de la riqueza. Creemos que la mejor manera para obtener riqueza son las empresas: más empresas, más riqueza. Pues la riqueza de las naciones está en sus empresas. Y Endeavor existe para crear una cultura emprendedora de alto impacto en los países donde operamos.

La cultura emprendedora empieza con tener a los mejores emprendedores, pues ellos generan la riqueza y la distribuyen mejor que nadie, crean empleos de calidad y alto impacto y se convierten en ejemplos a seguir. Un niño que conoce la vida de Bill Gates quiere llegar a construir una empresa como la de él.

En México, el empresario ha sido visto como el malo del cuento en los libros de texto gratuito, en la educación que dan los profesores y en la familia.

Para Endeavor, los gobiernos existen para poner las reglas y los emprendedores son los que se adaptan para crear valor. En China aun hay emprendedores con éxito; asimismo, los hay en la India, en Rusia y Brasil. ¿Por qué no debe haber emprendedores en México? El emprendedor se adapta mejor que ninguna otra persona a cualquier sistema económico, político y social.

Endeavor da apoyo y asesoría a los emprendedores, con el fin de que crezcan. Promueve sus historias en los medios de comunicación, las universidades y las escuelas para que la gente los conozca y sea un ejemplo.

Hoy apoyamos a cientos de emprendedores que están clasificados en distintas categorías: la principal se llama Emprendedor Endeavor. Hay 35 empresas que tienen certificado de Endeavor, las cuales generan más de 300 millones de dólares en ventas, crecen 35% cada año y crean cinco mil empleos en total; pagan, en promedio, 15 veces el salario mínimo; la productividad por empleado es cercana a 70 mil dólares anuales, es decir, si se tienen 10 empleados significa que, en promedio, estás vendiendo 700 mil dólares.

¿Cómo surge esta idea?, ¿tú la trajiste a México?

Esta idea nació en Nueva York. La concibieron cuatro egresados de Harvard que residían en Nueva York y tenían el concepto de que en la economía de emergencia la micro empresa y la empresa grande tienen el apoyo del gobierno y del sector privado, de las consultoras, todos los fondos de inversión. Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas carecen de todo apoyo.

¿Endeavor nace en Nueva York, pero la primera oficina está en Chile?

En EE.UU., no operamos porque los emprendedores ya cuentan con todos los apoyos, y no se justificaría una fundación de apoyo como nosotros.

Pedro Aspe fue quien realmente abrió Endeavor en México; fue el primer presidente del Consejo de Ad-

ministración Endeavor; dejó la presidencia en 2006 y estuvo trabajando desde el principio con Guillermo González Guajardo para tomar el liderazgo e invitar a otros empresarios más grandes al Consejo y darle credibilidad a Endeavor.

¿Cómo y de qué manera apoya Endeavor al emprendedor?

Tenemos una red de más de 300 mentores. El mentor es un socio o gerente director de alguna empresa relevante en México. Éste nos da tres horas de su tiempo al mes y le asignamos un emprendedor. Nuestro servicio estrella abarca gobierno corporativo, por lo menos en sus inicios, la buena práctica de gobierno corporativo y la institucionalización de las empresas (éste es uno de los grandes retos de las PyMES). A un emprendedor promedio se le pueden asignar dos o tres mentores en distintas áreas de experiencia, lo cual se convierte en un consejo consultivo con voz, pero sin voto. No hay ningún pago, es filantropía pura. Una vez al mes, este consejo consultivo se reúne con el emprendedor, quien le reporta los datos más relevantes, las estrategias que están aplicando y el seguimiento de las reuniones anteriores. Es un servicio espectacular porque el emprendedor comparte sus problemas con personas que saben más que él de temas específicos

Durante 2005, como parte de nuestro primer servicio, nos acercamos a empresas líderes en consultoría con las que tenemos convenios donde ellos nos donan pro bonos o nos hacen descuentos significativos en servicios que están más enfocados a la estandarización de los procesos, prácticas de gobierno corporativo, institucionalización, planeación de negocios y diseño de estrategias y alianzas internacionales en la búsqueda de talentos.

Como segundo servicio, también hemos firmado convenios con las principales universidades de EE.UU. y México, con el fin de que los alumnos de Maestría en Administración de Empresas (MBA) puedan hacer sus prácticas profesionales en las empresas que estamos apoyando. Las universidades pagan una parte de los costos y los emprendedores pagan la otra.

También, tenemos un cuarto servicio de pasarela relacionado con los fondos de capital de riesgo en México. Conocemos muchos fondos y casi todos nos conocen, incluso la mayoría de los administradores de los fondos de capital de riesgo son mentores, lo cual significa que a un emprendedor le garantizamos un acercamiento a los fondos y que será asesorado con gente que ha tenido prácticas profesionales en empresas de consultoría en el proceso de levantar capital due diligence.

Un servicio adicional es que trabajamos muy de cerca con las empresas para que aparezcan en todos los medios posibles: prensa, revistas y radio; sin embargo, aún no abarcamos completamente la televisión, sólo programas donde el emprendedor cuenta su historia, lo cual sirve como relaciones públicas, porque la imagen de la empresa se fija en el público; aunque funciona más con empresas enfocadas a bienes de consumo y de servicios corporativos.

Es importante señalar que los servicios son sólo para aquéllos emprendedores que son seleccionados con criterios que tienen que ver con las ventas. Para ello, se deben tener ventas entre 300 o 400 mil dólares hasta 10 o 15 millones de dólares al año. Estamos hablando de pequeñas y media-

C.P.C. Carlos Carpy Morales
Gerente Senior Gobierno Corporativo y Soporte a Comités de Auditoría, Deloitte
ccarpy@deloittemx.com

nas empresas. Además, se debe demostrar que se tiene innovación, escalabilidad y potencial de crecer en el área de negocios; que las ventas pueden crecer más rápido que los costos y que se tiene agilidad integral.

Queremos emprendedores que demuestren un compromiso con la creación de riqueza, que enriquecerse no sea su motivación, sino crear riqueza.

¿En seis años, algún emprendedor dejó de serlo porque rebasó el límite y creció de manera importante?

Para nosotros nunca se deja de ser emprendedor. El empresario puede seguir siendo emprendedor si se arriesga en las decisiones que está tomando y si se acerca al consejo de administración de Endeavor. Por ejemplo, Lorenzo Zambrano, es un emprendedor por las decisiones que ha tomado, ya que arriesgó a su empresa CEMEX, que valía tres mil millones de dólares, para comprar una de cinco mil. Eso es ser emprendedor.

En Endeavor nos interesan empresarios como Bill Gates que no se quedó con 10 mil millones de dólares, sino que busca seguir creciendo para crear riqueza y no como un asunto personal. Ser emprendedor es para toda la vida, pero la empresa que vende 100 millones de dólares al año, ya no nos necesita; ahora nosotros lo necesitamos para que haga donativos a Endeavor y que nos dé tiempo como mentor o consejero.

¿Alguna empresa ha crecido a tal magnitud o está en esa línea?

La empresa que más vende en Endeavor inició con nosotros cuando vendía 10 millones de dólares hace tres años y ahora vende 40 millones de dólares, ha crecido de manera espectacular, es una empresa que ya nos pide poco apoyo.

¿Cuánto tiempo dura el proceso de selección?

Seis meses. Para acercarse a Endeavor se llena un formulario de aplicación que contiene preguntas acerca de los antecedentes del emprendedor o grupo de emprendedores, ¿por qué está haciendo esto?, ¿de dónde nació su pasión y su gusto por hacer esto?; acerca de la empresa: una descripción, su mercado, sus competidores, procesos, su organigrama y datos clave financieros. Una vez que tenemos el formulario se inicia el proceso de entrevistas con la Red de Mentores Endeavor. El emprendedor debe sostener 25 entrevistas para ser seleccionado. Se evalúan el liderazgo integral, la innovación y la escalabilidad del emprendedor y de su empresa.

¿De este modo el emprendedor puede cumplir con los requisitos?

Normalmente, se les avisa que no van a quedar seleccionados, que les falta innovación y demostrar que su modelo es escalable.

¿Pero sí hay retroalimentación?

Siempre, incluso emprendedores que son candidatos ya reciben "mentorías", Consejos Consultivos, horas donadas y pasarelas con fondos de inversión.

¿Y cómo está impactando Endeavor México en estas PyMES y en la economía del país?

El impacto de Endaevor en la economía mexicana está creciendo. Muchos emprendedores afirman que los ayudamos a vender no uno o diez productos, sino cien. Ya que los ayudamos a pensar en grande.

¿Cuáles son las expectativas que tiene Endeavor para crecimiento nacional?

La planeación más grande que tenemos en Endeavor es para 2011. Estamos esperando abrir 16 oficinas en cada uno de los estados, y ya tenemos la proyección de emprendedores que deberán tener para 2010.

En todo México, estamos apoyando a 500 emprendedores: emprendedores Endeavor y candidatos Endeavor.

¿No hay ninguna alianza con el gobierno o no pretenden tener alguna?

Siempre hemos tenido una relación por proyecto no por alianza. Tenemos una estrecha y buena relación con varias entidades gubernamentales. Endeavor siempre se ha mantenido con una entidad completamente independiente apoyado por la ini-

ciativa privada; sin embargo, trabajamos con la Secretaría de Economía en el Fondo PyME.

Trabajamos con Nacional Financiera en proyectos para crear fondos de capital de riesgos o fondos de capital semilla. En la formación de redes, hemos trabajado con el Gobierno del Estado de México, ayudándoles en la creación del Instituto Mexiquense del Emprendedor. Trabajamos con la Secretaría de Desarrollo Económico y de Turismo para crear modelos Endeavor de apoyo a una determinada región turística.

Asimismo, cuando fue electo Felipe Calderón, nos involucramos, junto con otras instituciones financieras, en la estrategia del emprendedor.

En el sexenio pasado, de 2002 a 2003, trabajamos en el Plan de Desarrollo para incluir en la agenda nacional lo que se llamó "changarros".

¿En dónde podemos decir que se pueden encontrar a los mejores emprendedores de la República Mexicana?

En Monterrey, Tijuana, Mexicali, Ensenada y Torreón. Ahí vive gente con mentalidad de innovador para la creación de valor. Hay emprendedores que se han convertido en proveedores de la industria espacial en EE.UU. En Tijuana Mexicali y Ensenada están haciendo vino artesanal. Pero Monterrey es cuna de emprendedores.

En el D.F., se perdió mucho emprendedor, quienes se han ido a vivir al Bajío o al norte del país. En el sureste, quitando Quintana Roo que es turismo, no hay muchos emprendedores.

¿Cómo se puede diferenciar una empresa PyME de una empresa Endeavor?

En el potencial de impacto que tiene en las ventas. El emprendedor que está detrás de una PyME, puede ser dueño o dueño-emprendedor. Si es dueño, significa que nada más tiene una empresa para ayudarse a pagar la casa, el coche, la colegiatura o el viaje a las Vegas. El emprendedor nunca está satisfecho, siempre está frustrado, porque no ha podido crecer su empresa tan rápido como quisiera. Ese es el verdadero emprendedor. Esto tiene que ver con los modelos de negocios y servicios.

La PyME que quiera realmente crecer, se preocupa por hacer tornillos más ligeros, hacer un sistema de información más eficiente, comprar materia prima más barata, o inventar producto innovador en la industria. Ese sería un emprendedor.

El volumen de las PyMES contra las de Endeavor hay diferencia, pero ¿en esas PyMES hay emprendedores?

En México existen 3 millones de empresas; 2.5 millones están fuera de Endeavor: la micro empresa y el autoempleo. Hay un potencial de equipo muy reducido en México, pues solo existen cinco o seis mil empresas con alto impacto.

Y probablemente no sepan que son emprendedores.

Probablemente no lo sepan, pero si lo saben, no existen organismos que los apoyen.

¿El beneficio real para los emprendedores está en el apoyo que ofrece Endeavor con los consejos consultivos, la incursión en el mercado de fondos, los consultores líderes y las prácticas profesionales de los estudiantes?

Así es, tratamos de acercarles talento así como capital humano y financiero; no somos un catálogo de ventas, es decir, que alguna empresa nos pida de consejera a Cemex. Nosotros enseñamos por medio de consejos y asesorías.

¿Qué mensaje les envías a los empresarios que aún no son Endeavor, que aún no son emprendedores, pero que pueden llegar a serlo?

El primer punto es hacer un examen de conciencia: si están dispuestos a arriesgarse para crecer y crear riqueza, deben sacrificar 16 horas al día, siete días a la semana, durante los próximos cinco o seis años.

El segundo punto es hacer un análisis de humildad: para qué es bueno y para qué no. Si se arriesga a hacerlo deberá ser con humildad y honestidad, y, en este sentido, Endeavor puede ayudarlo. Si reconoce sus debilidades es candidato a ingresar; ahora, si su problema consiste en la falta de ventas o financiamiento, aquí se soluciona eso.

"El emprendedor se adapta mejor que ninguna otra persona a cualquier sistema económico, político y social"

ASOCIACIÓN
(como estrategia mundial)

Dr. Rogelio Castillo Aguilera

Dr. Carlos Barber Kuri

La Pequeña y Mediana Empresa (PyME) se ha convertido en la protagonista de la nueva economía mundial en los inicios del nuevo siglo. Es evidente que al analizar la historia mundial, reciente, aparecen las pequeñas empresas en la economía como detonadoras del empleo y del desarrollo.

Ejemplo de ello se aprecia en países como: Alemania, Japón, Italia y Taiwan, entre otros, que han tratado de desarrollar sus pequeñas empresas utilizando compañías integradoras.

En los países industrializados es común encontrar la participación del Estado como motor del desarrollo de dichas empresas, así como del principal promotor de su asociación, lo cual les ha permitido desarrollarse desde hace mucho tiempo.

También, es común ver la figura de la subcontratación por el gobierno, con la finalidad de formar una red de pequeños proveedores para abastecer empresas privadas gigantes, o bien, la integración de cadenas productivas que permiten disminuir costos y obtener beneficios en común.

Después de la crisis de la década de 1970, la subcontratación recibió un gran impulso en los países industrializados, siendo tres los elementos fundamentales que han permitido el crecimiento de esta forma de trabajo:

- El nacionalismo como medio para elevar la competitividad de los grandes grupos empresariales, ya sean nacionales o trasnacionales, ubicados en el país de origen, aunado a medidas gubernamentales de apoyo, basadas en una estrategia de mediano y largo plazo.
- El desarrollo tecnológico como fuente de innovación auspiciado por una elevada inversión estatal y privada en investigación y desarrollo, con objeto de elevar la competitividad de toda la industria para enfrentar a un mercado cada vez más globalizado.
- La puesta en práctica de apoyos gubernamentales para beneficiar a las pequeñas empresas y medidas para regular la participación de las grandes.

Subcontratación de PyMES

Estas medidas han permitido que las empresas que incursionan en este tipo de asociación, puedan competir no sólo en su país, sino también participar en la exportación —a pesar de que algunas ya hubieran entrado en esta actividad en forma individual— pero ahora haciéndolo en conjunto, con mejores resultados y tomando una nueva actitud de cooperación en el ambiente de competencia.

Hay que tomar en cuenta que las estrategias gubernamentales son distintas en cada país, y que la inestabilidad económica y política, puede afectar el desempeño empresarial, la estructura social, las organizaciones políticas y la correlación de las fuerzas entre ellas.

Modelo de éxito: Alemania

Por ejemplo, se puede citar el caso de Alemania. En este país, la pequeña empresa se considera la columna vertebral de la economía, el empleo y el desarrollo regional; así, la región de Baden-Württemberg, encauzada ampliamente al comercio exterior, contaba con un fuerte complejo de artesanos y de pequeñas manufacturas. Después de concluida la Segunda Guerra Mundial, las industrias claves eran la relojera, la textil y la automotriz.

Tras la crisis de mediados de la década de los setenta, el gobierno junto con los empresarios, impulsaron una política para la modernización industrial, alentando la inversión en capacitación, ciencia y tecnología.

De esta forma, su industria funciona como una red, la cual articula grandes y pequeñas empresas que ofrecen 95% del empleo.

Las pequeñas empresas cuentan con menos de 500 empleados y tienen total autonomía respecto de las grandes firmas, ya que se relacionan con varios con-

"Después de la crisis de la década de 1970, la subcontratación recibió un gran impulso en los países industrializados"

Dr. Rogelio Castillo Aguilera
Doctorando en Administración
Universidad Anáhuac México Sur

Dr. Carlos Barber Kuri
Vicerrector Académico
Universidad Anáhuac México Sur
carlos.barber@anahuac.mx

tratistas, lo cual las diferencia del modelo tradicional de pequeñas empresas que trabajan sólo para la subcontratación.

Normalmente, están organizadas por el empresario que las fundó (siendo en su mayoría empresas familiares), así como por el inventor de los productos o el responsable de la gestión, quien, al mismo tiempo, es motor de la empresa y figura patriarcal.

Asociaciones de PyMES en México

La integración de este tipo de asociaciones de PyMES se intentó desarrollar en México a finales de la década de los ochenta, con el fin de mejorar la estructura económica del país. Por ello, se creó el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, en 1990.

Con este programa se trató de modernizar las formas tradicionales de producción de las empresas mexicanas, sobre todo, de las micro, pequeñas y medianas. La principal premisa de este programa tenía en cuenta la formación de organizaciones intermpresariales que llevaran a la creación de empresas integradoras con potencial exportador.

Dicho programa se enfocó en el apoyo gubernamental tratando de despertar, tanto el nacionalismo como el desarrollo tecnológico, fundamentales para la creación de subcontratación en PyMES.

Lamentablemente, la crisis que vivió México a finales de 1994 no permitió dar continuidad a la puesta en práctica de esta política pública, debido en gran parte a la desaparición de muchas empresas, tanto micro como pequeñas y medianas.

Pero la nueva economía mundial ha demostrado que las pequeñas empresas han tenido logros importantes, en especial, por el compromiso que asumen todos los participantes hacia el trabajo.

Por ello, vale la pena retomar el camino hacia el éxito de la asociación y subcontratación de PyMES, y ubicar este tipo de empresas como asociaciones de clase mundial.

ÉXITO Y FRACASO
en México

Dr. Rogerio Domenge Muñoz

El objetivo de este artículo es presentar los resultados de una investigación empírica acerca de los factores percibidos de éxito y fracaso de la PyME en México, vistos tanto por sus propios emprendedores y directivos, como por ejecutivos de las instituciones que las apoyan financiera u operativamente.

Mucho se ha hablado y publicado en diversos foros, reportes oficiales, revistas de difusión e investigaciones académicas, acerca de la gran importancia de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) en la economía mexicana, lo cual es incuestionable. También se ha señalado, de forma continua, la gran preocupación acerca de la cantidad tan alta de fracasos de las nuevas PyMES en México. Sin embargo, generalmente se maneja una serie de razones, que en ocasiones distan de la realidad, las cuales tratan de identificar y explicar las principales causas prácticas de estos fracasos.

> La capacitación se considera como factor clave en la operación cotidiana de la empresa, orientada a incrementar su eficiencia y productividad

Antecedentes

En la literatura relacionada con los factores que determinan el éxito en la creación de las PyMES, existe una gran cantidad de enfoques. Por ejemplo, Attahir Yusuf identifica ocho factores fundamentales:

- Buena administración.
- Apoyo gubernamental satisfactorio.
- Factores de mercado.
- Exposición a lo internacional.
- Educación y capacitación.
- Acceso al financiamiento.
- Cualidades del emprendedor.
- Experiencia y afiliación política.

Otros autores como Edward G. Rogoff, et.al., manejan dos categorías:

- Factores externos: impuestos, infraestructura, investigación y desarrollo, así como características del mercado de crédito, entre otros.
- Factores internos: administración y dirección, planeación y habilidad para implantar decisiones y planes.

Marcel Planellas Arán presenta una buena síntesis de los principales modelos que identifican estos factores, destacando: las características del emprendedor, la organización, el entorno en general, el sector industrial, el entorno competitivo, la estrategia, el capital humano, el factor financiero y la localización del negocio.

Por otro lado, los cinco factores a describir que se consideraron en la investigación de Laura **Paulina** Delgado Arredondo, et.al., fueron: mercado, operación, dirección, financiero y entorno.

La muestra

La recolección de datos se llevó a cabo en dos etapas. Por una parte, se realizaron 18 entrevistas personales a ejecutivos de diversas instituciones (Endeavor, Impulsa, Multidisciplina Aplicada, A.C. Incubadora, SELIDER, Innova, Centro de Incubación del IPN, New Ventures México, AMEXCAP, NAFIN, COPARMEX, CONACYT, ASHOKA y Prudencial), relacionadas con el financiamiento y el apoyo a la PyME. Por otro lado, se envió un cuestionario a un total de 1,061 emprendedores y directores de PyMES, a partir de ocho bases de datos de diferentes asociaciones de emprendedores, como: exalumnos de la UAM, Asociación de Empresarios del ITAM, CEJ-COPARMEX, Programa Emprendedores CONACYT-NAFIN, Emprende México, A.C. y ProEmpleo Productivo, A.C. Estas bases de datos se complementaron con la aplicación de cuestionarios en diferentes eventos de emprendedores.[1]

Finalmente, la muestra utilizada estuvo compuesta por un total de 127 PyMES, considerando los cuestionarios que se recibieron y fueron contestados correctamente, así como eliminando los cuestionarios incompletos o con errores. La edad promedio de los emprendedores o ejecutivos fue de 34 años, con una experiencia de menos de tres negocios creados en promedio; 70% cuenta con estudios de nivel licenciatura; 22%

Dr. Rogerio Domenge Muñoz
Profesor-investigador de tiempo completo
Departamento Académico de Administración, ITAM
domenge@itam.mx

de las empresas fueron manufactureras con 25 empleados promedio, una antigüedad promedio de nueve años y ventas brutas anuales de 5.8 millones de pesos promedio; 26% comerciales con 21 empleados, 11 años de antigüedad y 18.8 millones en ventas anuales brutas; 52% de servicios, con 27 empleados, seis años de antigüedad y con ventas anuales brutas de 3.1 millones de pesos.

Factores percibidos de éxito en la PyME

Los factores de éxito se agruparon en tres grandes rubros ordenados por su nivel de importancia, referentes al mercado, operación y dirección. La tabla 1, presenta la síntesis de los elementos considerados en cada factor de éxito.

El primer factor de éxito considerado es el relacionado con el mercado. Se identifica específicamente en la muestra, al igual que en la opinión de los ejecutivos entrevistados, que el contar con una ventaja competitiva clara, ofreciendo un producto/servicio que la refleje eficazmente en un mercado que ofrezca una oportunidad y una demanda real, es la base con la que se debe contar en todo negocio.

La operación de la PyME se percibe como el segundo factor de éxito. La cultura de la optimización de recursos, el no desperdicio y el aprovechamiento al máximo de las instalaciones, los sistemas productivos y los inventarios, así como del personal resultan ser elementos determinantes de la productividad de la empresa. Asimismo, la capacitación se considera como factor clave en la operación cotidiana de la empresa, la cual se orienta a incrementar su eficiencia y productividad.

Aunque el factor de dirección de la PyME aparece como tercero en importancia, además de desarrollar inicialmente un plan de negocio que incluya una clara estrategia del negocio, se destaca el papel guía que dicha estrategia debe seguir en la operación cotidiana del negocio, revisándola y rediseñándola periódicamente. Asimismo, los ejecutivos entrevistados destacan la necesidad de que la empresa sea flexible y se adapte al mercado, cuidando siempre que dicha estrategia contemple de manera explícita la creación de una clara ventaja competitiva con una visión de mediano y largo plazo.

Por otra parte y considerando el mismo factor de dirección, se destacan las cualidades fundamentales del propio emprendedor, en la fundación de la PyME, y de su posterior papel de director, como generalmente sucede en este tipo de empresas mexicanas. Algunas de estas cualidades son: su capacidad y voluntad de trabajo, su perseverancia ante los retos y adversidades, su capacidad de organización y, sobre todo, su capacidad directiva y de liderazgo. Dichas características las comparten los ejecutivos entrevistados, destacando el empeño del emprendedor y su compromiso con el proyecto.

Cabe destacar que aparte de estos tres factores, se considera que las redes y contactos personales son elementos que ayudan, en gran medida, al logro del buen desempeño de las PyMES en México.

Factores percibidos de fracaso en la PyME

En la tabla 2, se muestra la síntesis de los principales factores percibidos de fracaso de la PyME en México. En primer lugar se identifica el factor de financiamiento como el más crítico en el fracaso de la PyME. Resulta interesante analizar la composición inicial de financiamiento que tuvieron las PyMES en la muestra, donde 94% utilizó como parte del financiamiento de capital, sus recursos personales, familiares o amistosos; y sólo 48% utilizó, en alguna medida, la deuda institucional.

Poco más de 90% de la muestra consideró que no existe suficiente apoyo financiero para la PyME, lo cual se identifica como el principal factor crítico de

Tabla 1. Factores percibidos de éxito en la PyME

Factores de mercado	• Alta calidad en el producto/servicio ofrecido. • Producto competitivo.
Factores de operación	• Alta eficiencia y productividad.
Factores de dirección	• Buena estrategia. • Buen equipo directivo.

Tabla 2. Factores percibidos de fracaso en la PyME

Factores financieros	• Capital escaso.
Factores de operación	• Operación ineficiente.
Factores de mercado	• Competencia excesiva. • Mercado informal. • Desconocimiento del mercado.
Factores del entorno	• Inestabilidad económica.

fracaso, destacando: la falta de instituciones especializadas para tal fin, el desconocimiento de las opciones de financiamiento existentes, los altos costos financieros, la excesiva tramitación (51 días para abrir un nuevo negocio, trámites lentos y "tortuosos", costos ocultos, corrupción —COPARMEX sitúa a México en el lugar 64 de 133 países—, necesidad de "palancas") y la inexistencia de una política gubernamental determinada a apoyar directamente a este tipo de empresas.

Cabe mencionar que los ejecutivos entrevistados destacan la existencia de pocos programas de financiamiento para nuevas PyMES[2] y el carácter "paternalista" que tienen las instituciones que ofrecen este tipo de financiamiento.

Un aspecto especial contemplado por los ejecutivos entrevistados, que puede ser un punto paradójico, es el hecho del monto de financiamiento demandado por la PyME y los riesgos asumidos por los involucrados. Por una parte, sugieren que los montos demandados de financiamiento lleguen a ser lo suficientemente grandes para considerarse interesantes y rentables para este tipo de instituciones, e incluso sugiriendo alianzas estratégicas entre la PyME, las instituciones gubernamentales, los inversionistas de fondos de riesgo privados[3] y las instituciones financieras en general, por ejemplo, Inter-American Development Bank (IDB).

Por otra parte, proponen que todos los involucrados estén dispuestos a asumir mayores riesgos, incluyendo sus propias instituciones (diseñando o rediseñando instrumentos de financiamiento más adecuados a la realidad mexicana de la PyME), en especial los emprendedores, lo cual va aunado a incrementar la cultura emprendedora en México.

Además del factor de eficiencia en la operación (segundo en importancia) se presenta, en tercer lugar el de la competencia y del mercado informal, factor crítico en muchos negocios pequeños. Este tipo de competencia, aunado al hecho de ofrecer productos a precios inferiores, con baja calidad y sin garantía, genera un sentimiento que va en contra de la cultura emprendedora formal que tanto hace falta en México.

Recomendaciones

Varias de ellas fueron mencionadas explícitamente por los encuestados y los ejecutivos entrevistados, y otras se desprenden de la identificación de los factores de éxito y fracaso antes presentados. La tabla 3 muestra una síntesis de las principales recomendaciones.[4]

No cabe duda que la PyME en México enfrenta una gran cantidad de retos, tanto externos como internos, los cuales, en la mayoría de los casos, al no ser superados eficazmente llevan al fracaso o, en el mejor de los casos, al lento crecimiento y desarrollo de este tipo de empresas. Los catalizadores orientados al logro del éxito en la PyME, involucran múltiples acciones y políticas que impacten en la construcción de un entorno que fomente su creación y crecimiento, y además permitan contar con una planeación adecuada, así como con un funcionamiento operativo eficiente, mediante el fomento de una cultura emprendedora, considerando todas sus múltiples y complejas dimensiones.

Referencias

Charvel, Roberto & De Yeregui, Juan Carlos, "Private Equity in Latin America: The Mexican Case", *The Journal of Private Equity*, winter, 2002.

COPARMEX, Propuestas del Sector Empresarial para una ciudad más competitiva, México, 2004.

Delgado Arredondo, Laura Paulina; Ramírez Figueroa, Cynthia Guadalupe y Anaya Gutiérrez, Ingrid

Tabla 3. Recomendaciones

Para el gobierno	• Disminuir tramitación, sus costos y tiempos. • Promoción eficaz de programas de apoyo a la PyME. • Disminuir costos financieros. • Generar proyectos especializados en la PyME. • Brindar apoyo y asesoría. • Crear incentivos fiscales de apoyo a la PyME.
Para las instituciones de financiamiento	• Disminuir costos financieros. • Disminuir tramitación. • Mejorar la accesibilidad al crédito para la PyME. • Compartir el riesgo con el emprendedor. • Crear áreas especializadas en la PyME. • Crear productos de financiamiento especiales para la PyME, contemplando la realidad mexicana.
Para los emprendedores	• Contar con una estrategia clara de negocio y visión de mediano y largo plazo. • Contar con asesoría y apoyo. • Contar con capital para invertir en la PyME. • Tener conocimiento del mercado. • Ofrecer productos de calidad. • Incrementar la cultura emprendedora. • Ampliar las redes empresariales. • Lograr una operación eficiente. • Contemplar alianzas.

Patricia, *Factores financieros de éxito y fracaso involucrados en la creación de empresas*. Tesis profesional, México, ITAM, 2006.

Fabre, Fernando, "Sufren odiseas emprendedores", Reforma, sección E, enero de 2007.

Inter-American Development Bank, BID y Nafinsa de México acuerdan sumar esfuerzos para apoyar a PyME, disponible en: *http://www.iadb.org/news/articledetail.cfm?artid=3108&language=En* Consulta, 20 de mayo de 2008.

Kantis, Hugo y Masahiko, Ishida, *Empresarialidad: Este de Asia y América Latina. Empresarialidad en economías emergentes*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2002.

Nacional Financiera (NAFIN), Crédito PyME, México, disponible en: *http://www.nafin.com/portalnf/action=content&sectionID=2&catID=89&subcatID=288* Consulta, 21 de mayo de 2008.

Planellas Arán, Marcel, *Evolución de la investigación sobre la creación de empresas*, Serie de Papers ESADE, No. 151, España, noviembre, 1996.

Rogoff, Edward G.; Myung-Soo, Lee and Suh, Dong-Churl, *"Who Done It" Attributions by Entrepreneurs and Experts of the Factors that Cause and Impede Small Business Success*, Journal of Small Business Management, 42(4), 2004, Págs. 364-376.

Yusuf, Attahir, "Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs", Journal of Small Business Management, april, 1995.

1. Espacio Microempresarial, Semana Nacional PyME, *Primer Foro Regional PyME: Franquicias, Tecnología y Financiamiento.*
2. Ver Fabre, Fernando, enero de 2007; y Charvel, 2002.
3. Ver Charvel, Roberto & De Yeregui, Juan Carlos, op. cit.
4. Ver Kantis, Hugo y Masahiko, Ishida, *Empresarialidad: Este de Asia y América Latina. Empresarialidad en economías emergentes*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2002.

IDC Seguridad Jurídico Fiscal

Información Dinámica de Consulta™

EXPANSIÓN GRUPO EDITORIAL

IDC Seguridad Jurídico Fiscal,
publicación de Grupo Editorial Expansión,
felicita
al Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
en su
85 aniversario
y celebra su exitosa trayectoria
en la Profesión Contable de México.

85 AÑOS

Instituto Mexicano de
Contadores Públicos

www.saludempresarial.com

USO DE LAS TIC

C.P. Juan Carlos Simón Baqueiro

¿Fortaleza, oportunidad, debilidad, amenaza?

La aplicación y adopción de herramientas de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) han jugado un papel fundamental en la economía mundial, al transformar la forma de hacer negocios. En la actualidad, la tecnología de información es una herramienta que no sólo hace posible procesar y almacenar datos, sino que constituye una fuente vital de competitividad para las empresas. La tecnología ha logrado minimizar la distancia entre los oferentes y los demandantes, además de crear espacios virtuales donde convergen ambos, lo cual ha permitido crear modelos distintos de negocio, dando lugar a conceptos como: *e-commerce, e-business, e-market*, etcétera.

Si quisiéramos mencionar de manera muy resumida la utilidad de las TIC, pudiéramos señalar que éstas constituyen una herramienta o instrumento que permite gestionar la información de la empresa, automatizarla e integrar sus procesos productivos, ampliar las fronteras del negocio, reducir costos mediante procesos electrónicos y facilitar la adopción de mejores prácticas de operación y gestión empresarial.

En las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) ha existido a lo largo del tiempo, una serie de características o competencias que, tradicionalmente, las han diferenciado de las grandes empresas; es decir, aspectos como: un trato directo y personalizado, tanto con clientes como con proveedores; la existencia de productos y servicios especializados con detalles personales de la casa productora, etc. Sin embargo, con la aparición y progresiva implantación de las TIC en las grandes empresas, éstas han adquirido dichas competencias que, antes, eran definitorias de las pequeñas y medianas empresas. Por ello, las PyMES además de mantener los elementos que las han diferenciado, deben establecer estrategias tendentes a identificar imperfecciones del mercado donde puedan posicionarse y, sobre todo, tener los elementos que les permitan ser competitivas ante las grandes empresas.

En el mundo de los negocios existe una fuerte competencia por los nuevos productos, servicios, tecnologías, mercados, insumos y formas de organización, etc., siendo esta competencia la que dicta los diferenciadores y crea las ventajas competitivas. Al respecto, las TIC juegan su propio papel y toman especial importancia al mejorar la eficiencia y productividad de la empresa. (Ver tabla 1)

¿Qué beneficios generan las TIC en las PyMES?

- Posibilitan ampliar la base para hacer negocios.
- Permiten demandar u ofrecer productos y servicios con la inversión de un mínimo de recursos.
- Permiten reducir tiempos y costos.
- Permiten mejorar la calidad de los servicios.
- Favorecen la relación entre clientes y proveedores.
- Permiten conocer otros mercados, a la competencia, la situación económica del sector al que pertenezca la empresa y compararlo con la situación en otras regiones, etcétera.

En México, el uso de las Tecnologías de Información y Comunicación se ha acelerado en los últimos años; sin embargo, su adopción en las empresas pequeñas y medianas ha sido más lento.

De acuerdo con estudios realizados, recientemente, por parte de desarrolladores y proveedores de tecnología en nuestro país, se obtuvieron cifras y datos reveladores, por ejemplo:

- De los tres millones cuatrocientos mil negocios registrados, sólo un millón cien mil utilizan computadora, es decir, sólo 33% cuentan con un mínimo de acceso a la tecnología.
- El sector comercio es el más rezagado en relación con la adopción de herramientas tecnológicas.
- Las PyMES de servicio recurren más a estas herramientas.
- En el Valle de México, las PyMES realizan inversiones en promedio de 206 dólares por año, mientras que en la zona del Pacífico apenas alcanzan los 74 dólares anuales.
- Los procesos administrativos y la poca cultura financiera, son las principales áreas de oportunidad de mejora en las PyMES.

> En el mundo de los negocios existe una fuerte competencia por los nuevos productos, servicios, tecnologías, mercados, insumos y formas de organización

Es importante destacar la importancia de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país y el impacto que éstas generan en términos de productividad, cuando se habla de que en México cerca de 98% de las empresas son pequeñas y medianas, y donde los indicadores en términos de productividad no son favorables, ubicándonos en promedio en niveles de 40%, mientras que países como: Corea, Alemania y EE.UU., se encuentran por encima de 95%.

Imaginemos entonces ¿qué sucedería si dichos niveles de productividad logran incrementarse a otros más aceptables? Sin duda, las condiciones de nuestro país se verían favorecidas, pues podrían reducirse los costos, ofreciendo al mercado productos a precios más competitivos y, por consiguiente, el valor de las utilidades de las empresas se incrementaría; además, podrían favorecerse las condiciones económicas de empresarios y trabajadores, asimismo el país sería tierra fértil para generar más negocios.

Entre las principales causas que han generado el rezago de las PyMES, ante la adopción de tecnología, se encuentran:

- Falta de información sobre las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías en general. Por ejemplo, internet, ancho de banda, voz IP, *Enterprise Resource Planning* (ERP), dispositivos móviles, etcétera.
- Retorno de la inversión es poco claro.
- Se subestiman los beneficios y oportunidades para generar negocios mediante internet.
- Falta del recurso humano (personal calificado) para desarrollar el uso de las TIC.
- No se visualiza como prioridad para la organización.
- No hay cultura de adopción y, por ende, existe resistencia al cambio.

Ahora bien, el proceso de incorporación de las TIC no se realiza de la noche a la mañana, es imperativo que la empresa considere prepararse previamente al cambio tecnológico y evaluar cuál será el impacto de la tecnología en la organización, tanto en la adaptación de los procesos del negocio (adopción de mejores prácticas) como en las soluciones tecnológicas a las necesidades particulares de la empresa.

El reto para la PyME es saber ¿qué necesita?, no tanto desde el punto de vista de los elementos tecnológicos, *per se*, sino en cuanto a identificar los procesos en los que es factible incorporar las TIC y obtener los resultados esperados en términos de rentabilidad, dicho de otra manera, la PyME puede apoyarse en el uso de las TIC para ahorrar tiempo, ganar dinero y lograr un posicionamiento competitivo, por ello, es de vital importancia que al momento de evaluar la implementación de estas TIC, se seleccione qué producto brindará los mayores beneficios a la empresa, con una inversión de acuerdo con las posibilidades de la misma. En este sentido, el concepto cronológico al momento de elegir una TIC debería ser:

Visualizar los **beneficios** esperados » evaluar las **funcionalidades** de las soluciones tecnológicas »

C.P. Juan Carlos Simón Baqueiro
Socio del Área de Asesoría de Negocios, Coordinador del desarrollo de soluciones para la empresa mediana
PricewaterhouseCoopers México
juan.carlos.simon@mx.pwc.com

determinar el **costo** de la implementación » analizar el retorno de la **inversión.**

Para finalizar, propondría un par de frases para reflexionar:

Las TIC se han convertido, hoy en día, en un impulsor de los negocios, ¿sabe cómo aprovechar la tecnología para ser más productiva su empresa?

Con el uso de las Tecnologías de Información y Comunicación desaparecen los tamaños, y ahora las PyMES pueden disponer de información y recursos, similares a los de una empresa grande, ¿usted ya está jugando en la misma liga de las empresas grandes?

Tabla 1. Análisis respecto a las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que implica el uso de la TIC

Fortalezas	Debilidades
• Incremento en la eficiencia. • Integración funcional de la empresa. • Mejoras en la productividad. • Innovación tecnológica de procesos y productos. • Mayores niveles de satisfacción de clientes. • Proporcionar valor agregado. • Reducción de costos. • Contribución para diferenciar el negocio y los productos de los demás competidores. • Permite explorar nuevos mercados y oportunidades y enfrentar mejor la competencia.	• Escasez de recursos. • Dependencia en pocos clientes con alto poder de negociación. • Limitada capacidad para influenciar los precios. • Desconocimiento del potencial de las nuevas tecnologías. • Falta de capacitación de empresarios y empleados. • Desconocimiento del potencial aportado por la introducción de las TIC, subutilización de los recursos. • Actitud conservadora de algunos empresarios, resistencia al cambio.
Oportunidades	**Amenazas**
• La renovación productiva es inevitable para todas las empresas y sectores. • La tecnología es un arma estratégica de negocio para afrontar el entorno económico globalizado. • Costos del hardware y software cada vez más bajos. • Oferta creciente en el mercado de programas de capacitación e implementación de sistemas informáticos, adaptados a la realidad de las PyMES. • Introducción de la factura electrónica e introducción de otros requisitos legales/normativos, por parte de los gobiernos.	• Oferta de hardware y software en el mercado, poco adaptada a las necesidades específicas de las PyMES. • Falta de apoyo directo de las instituciones a la dinamización del uso masivo de las TIC en las PyMES. • Falta de coordinación entre agencias privadas y públicas, educativas y sociales, con el fin de desarrollar esfuerzos para aumentar el uso de las TIC en las PyMES.

Una Nueva Era ha comenzado

VENTA 2008-2009

30 años de soluciones fiscales y legales
elegidas por los profesionales en México

Ahora por suscripción

¡Suscríbase hoy!

5351 9503 o al **01800 200 3947**
ventas@dofiscal.com

Dofiscal®

EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO
y las MIPyMES

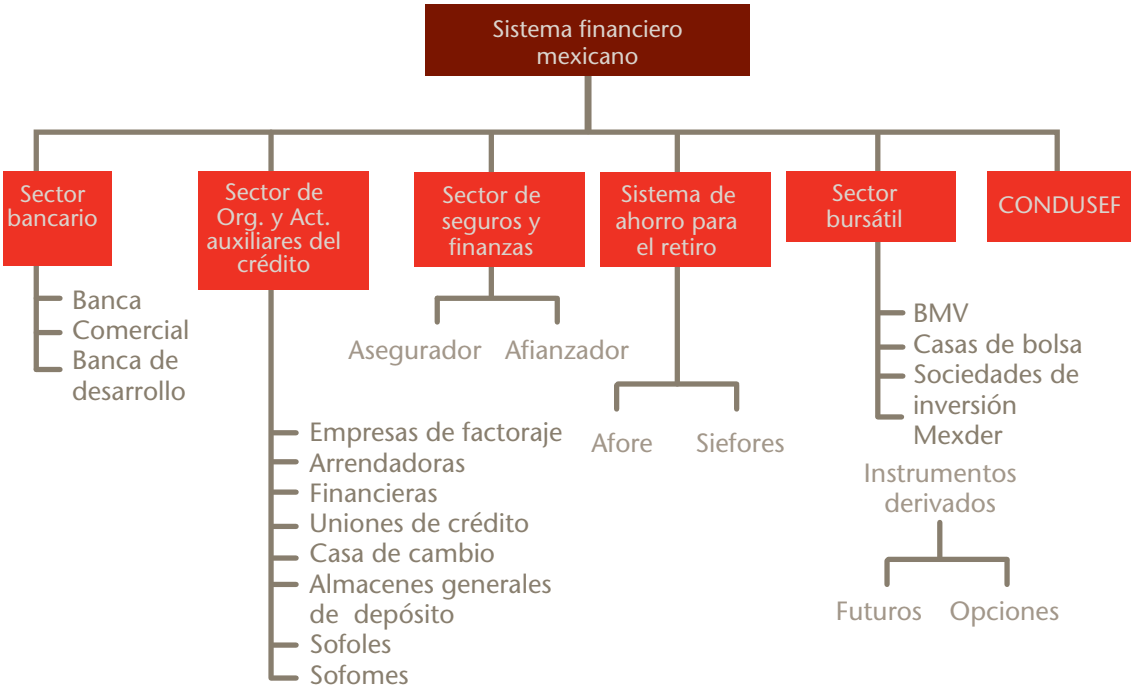
Mtra. Silvia Galicia Villanueva
Dr. José Antonio Morales Castro

Existen diversas causas por las cuales las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMES) no usan los créditos que ofrece el sistema financiero mexicano, las empresas prefieren usar los ahorros personales, préstamos de amigos o parientes, liquidación de empleos anteriores, crédito de proveedores y a los prestamistas particulares, principalmente, en lugar de los créditos otorgados por las instituciones financieras.

Introducción

Apesar de que el sistema financiero ha tenido diversas reformas, como consecuencia de la crisis de 1994, actualmente destaca la creación de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles) y Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes), las cuales tienen como propósito ofrecer más opciones de financiamiento, aun así no han sido suficientes para aumentar la cantidad de créditos otorgados a las MIPyMES. En el diagrama 1, se presenta la estructura actual del sistema financiero en México por sectores.

Diagrama 1. Instituciones del sistema financiero mexicano



Fuente: elaboración propia con base en SHCP, Banxico y CONDUSEF

Mtra. Silvia Galicia Villanueva
Jefa de la Sección de Estudios de Posgrado e Investigación.
ESCA, Unidad Tepepan del IPN
sgaliciav@ipn.mx

Dr. José Antonio Morales Castro
Docente-investigador en la ESCA, Unidad Tepepan del IPN
antoniomorales64@hotmail.com

Existen principios básicos que ayudan a tomar la decisión en el uso del financiamiento que ofrecen las instituciones del sistema financiero, entre éstos destacan: la tasa de interés, las garantías, los requisitos que deben cumplir las empresas, la perspectiva de evolución de las tasas de interés, etc., mismos que, de alguna manera, las MIPyMES han analizado para decidir si usan o no los financiamientos otorgados por el sistema financiero.

Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME)

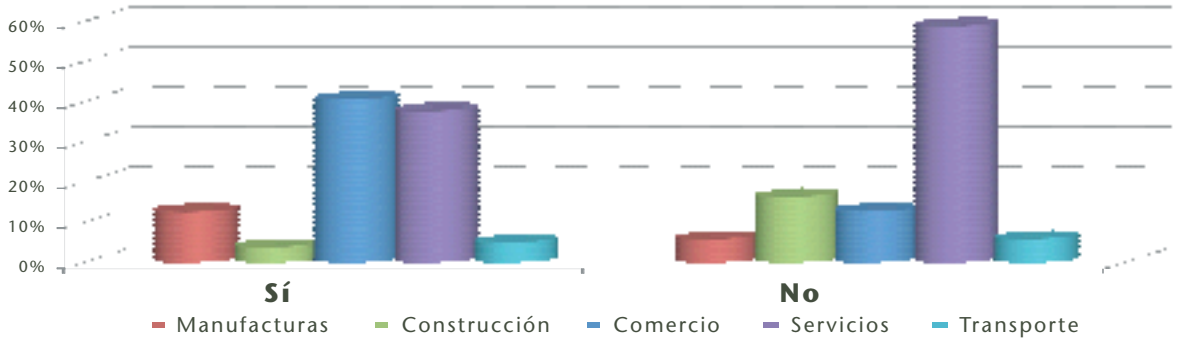
En 2002, la Secretaría de Economía desarrolló una prueba piloto para la conformación del "Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa", con lo cual se obtuvo, en 2003, un diagnóstico de la situación de este segmento de empresas, desprendiéndose lo siguiente:

- 65% de las PyMES son de carácter familiar.
- 31% de los empleados cuenta con secundaria terminada, 26% con bachillerato o carrera técnica y 23% con primaria.
- Más de 80% de las PyMES no cuentan con ningún tipo de certificación (ISO, certificaciones privadas o de industria limpia).
- Cerca de 50% de las empresas no utilizan algún tipo de técnicas de mejora de la calidad y/o productividad, como es el caso de cursos de capacitación, gestión participativa, etcétera.
- 24% de las Pequeñas y Medianas Empresas utiliza algún tipo de licencia o patente.
- 41% de las PyMES realizó mayores inversiones en 2001, con respecto a 2000.

El sistema financiero y las MIPyMES

Con datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN 2002,[1] a continuación se presentan las gráficas que describen a los micronegocios,[2] y el uso de créditos del sistema financiero mexicano. La gráfica 1, muestra la cantidad de micronegocios del sector comercio y servicios que, en su mayoría, son los que utilizaron financiamiento inicial.

Gráfica 1. Empresas que necesitaron financiamiento inicial



Fuente: elaboración propia con base en INEGI y STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN 2002.

> “Como consecuencia de la crisis de 1994, se redujo la importancia de la banca múltiple en el financiamiento a las empresas”

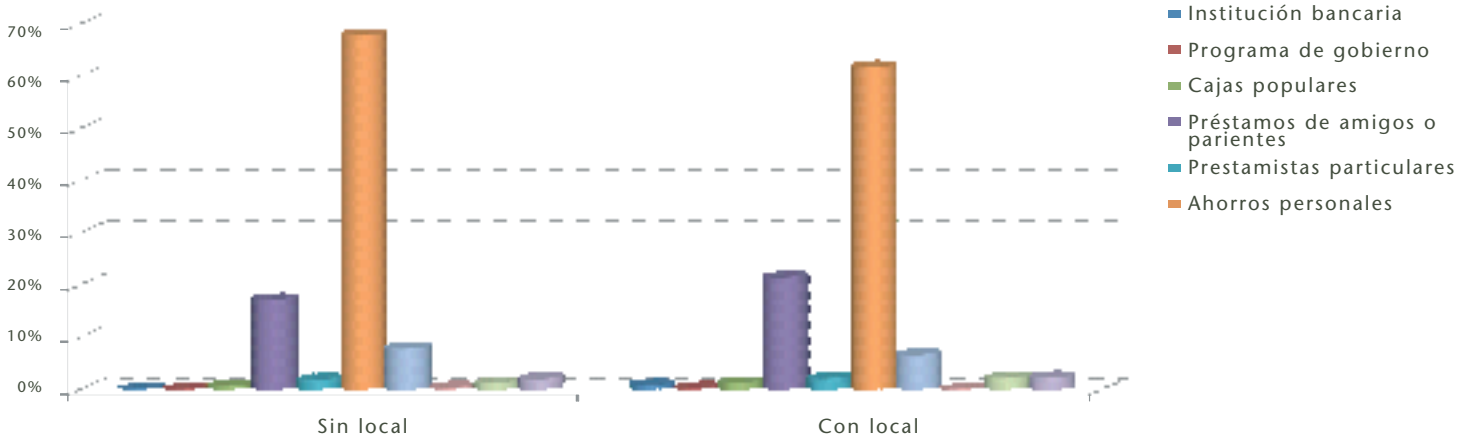
En la gráfica 2, se observa principalmente que se uso como fuente de financiamiento en los micronegocios, a los ahorros personales y a los recursos provenientes de amigos o parientes, y en mínima proporción a la de los bancos, respecto al financiamiento inicial para los micronegocios.

Gráfica 2. Negocios que necesitaron financiamiento por sector de actividad y fuente de financiamiento

Fuente: elaborac Fuente: elaboración propia con base en INEGI y STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN 2002 ión propia con base en INEGI y STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN 2002.

En la gráfica 3 se destaca que los micronegocios, tanto local como sin él, para iniciar, usaron principalmente el financiamiento proveniente de sus ahorros y de préstamos de amigos o parientes.

Gráfica 3. Negocios que necesitaron financiamiento por sector de actividad, fuente de financiamiento y disponibilidad del local

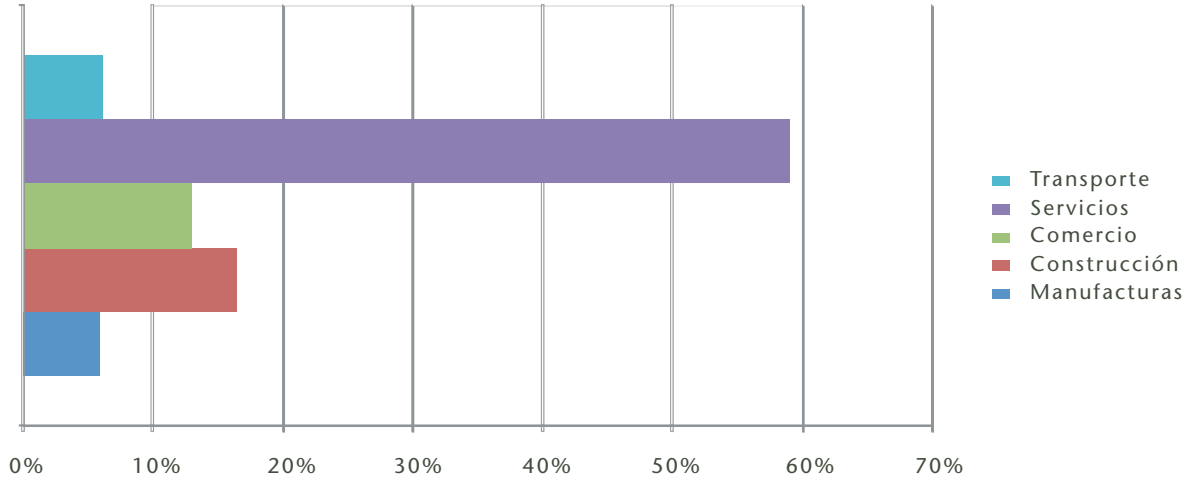


Fuente: elaboración propia con base en INEGI y STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN 2002

> "El sistema financiero mexicano es un esquema que ofrece diversas líneas de financiamiento a las MIPyMES y no sólo créditos"

En la gráfica 4 se observa que los negocios que no usaron financiamiento al inicio, son principalmente, los del sector de servicios.

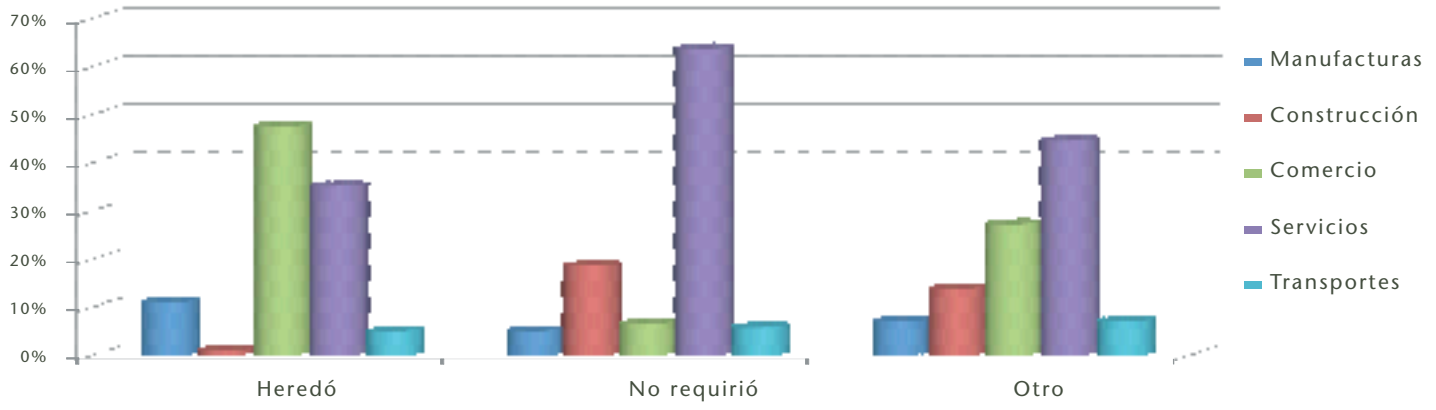
Gráfica 4. Negocios que no necesitaron financiamiento por sector de actividad



Fuente: elaboración propia con base en INEGI y STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN 2002

La gráfica 5, muestra los motivos por los cuales los micronegocios no usaron financiamiento, en función de tres motivos: 1) el negocio lo heredó, 2) no requirió y 3) otro.

Gráfica 5. Motivos por los cuales no necesitaron financiamiento por sector de actividad



Fuente: elaboración propia con base en INEGI y STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN 2002

Cuadro 1. Negocios que no solicitaron crédito después de iniciar operación y los que sí, así como la institución a la cual solicitó el crédito, por sector de actividad

Posición en el trabajo y sector de actividad	Total	No solicitó crédito	Sí solicitó crédito		Posición en el trabajo y sector de actividad	Solicitó el crédito más reciente a:						
						Subtotal	Banca comercial	Banca de desarrollo	Programa de gobierno	Uniones de crédito, sociedad financiera	Cajas populares, prestamistas, particulares (con intereses), amigos	Otro
Total	4,414,600	4,035,123	379,477		Total	379,477	41,689	6,142	28,199	14,267	266,151	23,029
Total	100.0%	91.4%	8.6%		Total	100.0%	11.0%	1.6%	7.4%	3.8%	70.1%	6.1%
Manufacturas	11.2%	10.7%	16.1%		Manufacturas	16.1%	21.9%	11.7%	48.4%	38.2%	11.3%	9.9%
Construcción	6.6%	7.1%	1.7%		Construcción	1.7%	0.3%	2.4%	0.5%	5.3%	1.7%	2.8%
Comercio	34.4%	33.4%	44.5%		Comercio	44.5%	33.6%	20.5%	26.0%	17.6%	48.8%	59.9%
Servicios	42.6%	43.7%	30.8%		Servicios	30.8%	39.8%	60.6%	24.0%	34.3%	30.8%	13.0%
Transporte	5.2%	5.1%	6.9%		Transporte	6.9%	4.3%	4.8%	1.0%	4.5%	7.4%	14.4%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI y STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN 2002

En el cuadro 1, se muestra que la mayor parte de los micronegocios no utilizó crédito, así como la proporción de los que sí lo utilizaron, después de iniciar operaciones (sólo 8.6%). En este segundo caso, se ocupó principalmente las cajas populares. En cuanto al grupo de negocios que usó créditos, se muestra que el sector comercio y servicios es el que más los empleó.

La banca como fuente de recursos para la Pequeña y Mediana Empresa

El reporte acerca de: "El sistema financiero de 2006", de Banco de México, señala que como consecuencia de la crisis de 1994, se redujo la importancia de la banca múltiple en el financiamiento a las empresas; sin embargo, para 2006 repuntó mediante el otorgamiento de créditos a las empresas, ubicándose principalmente en el sector servicios, representando 55.3% del crédito total otorgado a las empresas, el crédito a la industria manufacturera ha reducido su participación al pasar de 37.7%, de diciembre de 2000 a 26.5% en 2006; por el mismo periodo, la participación del crédito al sector de la industria de la construcción se incrementó de 5.1 a 9.8%. También reporta un crecimiento importante en el crédito a las PyMES, que varió de 25 a 45%, por el mismo periodo de análisis.

David Romo Murillo en su estudio denominado: "Crédito y microcrédito a la MIPyME con fines ambientales situación y perspectivas", menciona que uno de los aspectos por los cuales no han tenido demanda los programas de financiamiento a las MIPyMES son: elevadas tasas de interés o considerable riesgo cambiario, la dificultad para que las MIPyMES cumplan con las garantías que se exigen como requisito, sus márgenes de utilidad tan reducidos como empresas.

Conclusión

El sistema financiero mexicano es un esquema que ofrece diversas líneas de financiamiento a las MIPyMES, y no sólo créditos. Además, ofrece servicios como guarda y custodia de valores, asesoría, alternativas de inversión, etc. Sin embargo, aún existe un gran distanciamiento entre las MIPyMES y los servicios que ofrece el sistema financiero mexicano. Esa brecha debe disminuirse, con lo cual las empresas lograrán su crecimiento en varias dimensiones, tanto en mejorar sus productos, consolidar sus mercados, ampliar la cantidad de productos y servicios, enfrentar la competencia, cumplir las demandas crecientes y cambiantes de los consumidores, como en cumplir con las regulaciones, etcétera.

Es indudable que si las empresas mejoran sus productos y servicios tendrán mayores oportunidades de obtener mejores márgenes de rendimiento y, con ello, estar en posibilidad de usar los financiamientos que las instituciones financieras ofrecen. Por eso, es importante acercar a las MIPyMES no sólo al uso del crédito, sino también en los servicios que se proporcionan, integralmente, como las asesorías sobre negocios y coberturas de riesgos que ofrece el sistema financiero mexicano.

ACADEMIA de ESTUDIOS FISCALES

Simposio Fiscal

TEMAS CONTROVERTIDOS

21 de octubre de 2008

Gran Salón del Hotel Four Seasons

16:00 a 20:00 hrs.
Precio $2,500 + IVA (incluye material y café)
Descuento del 10% a socios del IMCP, CCPM, IMEF, CCPT
Este evento otorgará 4 puntos de Educación Profesional Continua

TEMAS

- Análisis del IETU a un año de su entrada en vigor. Situación actual, temas controvertidos y perspectivas
- Aspectos controvertidos de pagos a residentes en el extranjero y de regímenes fiscales preferentes. Análisis de la versión 2008 de los Comentarios al Convenio Modelo de OCDE
- Tendencias en las materias relacionadas con la defensa del contribuyente

EXPOSITORES

Lic. Alejandro Calderón Aguilera
C.P.C. Arturo Carvajal Trillo
C.P.C. Felipe León Gámez
Lic. Ignacio Orendáin Kunhardt

COORDINADORA Y MODERADORA

C.P.C. Layda Cárcamo Sabido

PRESIDENTE

C.P.C. Manuel C. Scapachini Navarro

INFORMES Y VENTA DE BOLETOS

AEF Teresa Gómez 5267.6459
Bosques de las Lomas Norma Jasso 5259.1060
Polanco Montserrat Obiols5263.6068
Santa Fe Griselda Torres 5257.7008
WTC Sonia Fernández 9000.0570

www.aef.org.mx

En el cuadro 2 se observa el uso que se dio a los créditos después de iniciar operaciones. En el caso del sector manufacturero y comercio, se usó para adquirir o comprar mercancía; en la construcción y transportes, para comprar local o vehículo; y para el sector servicios, se usó para la compra de maquinaria, equipo y/o herramientas. En términos generales los créditos se usaron para equiparse de materiales o herramientas necesarios en el giro del negocio.

Cuadro 2. Número de créditos obtenidos por los negocios y destino del crédito, según el sector de actividad

Destino del crédito	Total	Sector de actividad				
		Manufacturas	Construcción	Comercio	Servicios	Transporte
Total	344,649	41,241	5,871	161,184	111,294	25,059
Total	100.0%	12%	2%	47%	32%	7%
Para comprar, local o vehículo	9.6%	2.8%	47.5%	4.4%	11.4%	37.9%
Para ampliar, adecuar o reparar, local o vehículo	8.2%	9.9%	2.1%	2.3%	11.9%	28.1%
Para adquirir o comprar mercancía	50.7%	47.8%	3.1%	85.2%	15.6%	0.0%
Para pagar deudas del negocio	7.1%	18.4%	6.1%	3.6%	6.7%	13.3%
Para comprar maquinaria, equipo y/o herramientas	10.6%	14.9%	14.4%	1.8%	21.5%	10.5%
Otro fin relacionado al negocio	4.9%	3.0%	17.1%	1.0%	10.6%	6.0%
Para fines ajenos al negocio	8.8%	3.0%	9.7%	1.7%	22.2%	4.3%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI y STPS, Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN 2002

Referencias

Banco de México, *Reporte sobre el sistema financiero 2006*, 1 de julio de 2008: *http:// www.banxico. org.mx/documents/%7B6D198019-0E01-60E2-6906-805B2A8F1315%7D.pdf*

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Encuesta Nacional de Micronegocios 2002 (ENAMIN 2002)*, 27 de junio de 2008: *http:// www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/sistemas /enamin/enamin_2002/default.asp#*

Romo Murillo David, *Crédito y microcrédito a la MIPyME con fines ambientales: situación y perspectivas*, 28 de junio de 2008, *http://www.cepal. org/publicaciones/xml/3/21503/lcl2281e.pdf*

1. Encuesta Nacional de Micronegocios 2002 (ENAMIN 2002).
2. En esta encuesta se clasifica a los micronegocios que integran de uno hasta 16 trabajadores.

Comunicados de la Presidencia

Folio 130/2007-2008. Se da a conocer el comunicado del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), en el que señala el procedimiento para la presentación de avisos afiliatorios y/o movimientos salariales resultado de los dictámenes con opinión sin salvedades o con salvedades, con determinación de diferencias.

Folio 131/2007-2008. Se encuentran disponibles en la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria (SAT) www.sat.gob.mx, el Informe Tributario y de Gestión (enero-junio de 2008) de dicho organismo.

Folio 132/2007-2008. El SAT informa acerca de la validez de los estados de cuenta bancarios como medio de comprobación para efectos fiscales.

Folio 133/2007-2008. El SAT informa acerca de los lineamientos que deberán seguir los contribuyentes autorizados para imprimir sus propios comprobantes.

Folio 134/2007-2008. El SAT informa acerca de la vigencia de la facilidad para comprobar la adquisición de determinados bienes cuando se trate de su primera enajenación, conocida como "autofacturación".

Folio 135/2007-2008. Se encuentra disponible en la página de Internet del SAT www.sat.gob.mx, el Anteproyecto del Anexo 26 de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2008, el cual contiene los Criterios No Vinculativos de las Disposiciones Fiscales y Aduaneras, y que está pendiente su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Folio 136/2007-2008. El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) da a conocer el comunicado, mediante el cual señala la fecha en que se podrán presentar los anexos del dictamen fiscal, por medio del SICOP.

Folio 137/2007-2008. El IMSS da a conocer el comunicado en el que señala la documentación que el patrón debe presentar ante el Departamento de Auditoría a Patrones de la Subdelegación de ese Instituto que corresponda al domicilio fiscal del patrón.

Instituto Mexicano de
Contadores Públicos

Revista en la web

BRÚJULA PARA EL DESARROLLO E INNOVACIÓN DE LAS PYMES

C.P.C. Pedro Luis San Martín Rodríguez
Comisión de Página Web del IMCP
psanmartin@bakertillymexico.com

De acuerdo con las estadísticas, 80% de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) fracasa antes de los dos años, mientras que 90% de ellas, no llega a la primera década de vida. Esto es alarmante, sobre todo, cuando en México, 99.8% de las empresas son PyMES y generan la mitad del Producto Interno Bruto (PIB) nacional.

Crear y desarrollar una empresa exige una disciplina muy especial. Es común encontrar afamados ingenieros, abogados, administradores e incluso Contadores Públicos con grandes conocimientos del mundo de los negocios; sin embargo, cuando deciden tomar su propio rumbo, fracasan en sus negocios y lo pierden todo.

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 octubre, podrás consultar:

IMPORTANCIA DE LA MANCUERNA EMPRESARIO PYME-CONTADOR

C.P.C. Salvador Ruiz de Chávez
Director General, Grupo Mexicano de Consultores en Educación, S.C.
generalgmce@prodigy.net.mx

C.P.C. Alejandro Frank Díaz
Socio Director del Despacho A. Frank y Asociados, S.C.
afd@daf.com.mx

DIAGNÓSTICO DE LA GESTIÓN DE CAPITAL EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES) LOCALIZADAS EN TRES ESTADOS DE LA REPÚBLICA MEXICANA

C.P. y M.A. Ana María Díaz Bonnet
mdiaz@itam.mx

C.P. y M.A. Virginia Kalis Letayf
Profesoras de tiempo completo del Departamento Académico de Contabilidad, ITAM
vkalis@itam.mx

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

Dra. Renata Herrerías Franco

El fortalecimiento del sector de pequeñas y medianas empresas (PyMES) es un tema que figura constantemente en las agendas gubernamentales por la importancia que tiene en el crecimiento de una economía. El punto central del debate, por lo general, es la disponibilidad de financiamiento adecuado y bajo condiciones que les permita crecer y mantenerse en el negocio de manera sostenible a largo plazo.

En México, el interés acerca del tema comenzó en 2001 cuando el Gobierno Federal reconoció, por primera vez, la importancia de este sector en el Plan Nacional de Desarrollo. A partir de entonces comenzaron a surgir iniciativas encaminadas a fomentar la integración y competitividad del sector en el país. Algunas iniciativas se han enfocado a la asesoría de las empresas y empresarios, a la creación de redes de negocios y a los cambios en la legislación para hacer las inversiones de capital más atractivas. Las iniciativas en materia de financiamiento se enfocaron, primordialmente, a la oferta de recursos en la forma de crédito, otorgados por el gobierno mediante los bancos, y en menor proporción, a programas de promoción del capital de riesgo.

Si bien, en 2008 la disponibilidad de mecanismos para financiar el nacimiento y desarrollo de las PyMES en México, no es un tema nuevo, sí continua siendo una preocupación vigente por la percepción de que los esfuerzos no han sido suficientes, ya que no hay un consenso entre los involucrados: empresarios, inversionistas, instituciones financieras y gobiernos, acerca de qué tipo de esquemas de apoyo y financiamiento son los más adecuados y de mayor impacto. Existe un acuerdo en el hecho de que sin financiamiento no hay crecimiento y que éste, por sí sólo no es suficiente para fomentar el avance de las empresas; por ello, es necesario asegurar un entorno de negocios favorable donde los participantes obtengan beneficios por su inversión.

¿Cómo debe financiarse una empresa pequeña? La literatura académica señala que el tamaño, la antigüedad y la actividad son los principales determinantes para el tipo de financiamiento al que pueden y deben tener acceso las empresas (véase figura 1). Una empresa pequeña de muy reciente creación será financiada con recursos propios y, de manera eventual, podría tener acceso a recursos mediante sus proveedores y créditos bancarios. En algunos casos, este tipo de empresas serán susceptibles de recibir recursos en la forma de capital provenientes de un inversionista "ángel",[1] o de un fondo de inversión privado. Conforme la empresa va creciendo, creando su reputación en el mercado y formando antecedentes de crédito, podrá obtener formas más complejas de financiamiento. Estos esquemas van desde créditos bancarios estructurados a la medida y a plazos más largos, hasta emisiones privadas o públicas de instrumentos de deuda y capital.

> Más empresas podrían utilizar el crédito bancario si se consolidara un entorno para hacer negocios más competitivos y con certidumbre económica y legal

Capital de riesgo

Cada fuente de recursos tiene ventajas y desventajas. Un inconveniente importante del capital de riesgo es que los elevados retornos que requieren los inversionistas hacen que esta alternativa, sea más adecuada para empresas de alta tecnología o con un componente de innovación. Sin embargo, tiene la ventaja de fortalecer la estructura financiera de la empresa y mejorar su liquidez, porque quita presión al capital de trabajo de corto plazo. Empresas en una etapa inicial o de crecimiento tendrán mayor incertidumbre en los ingresos; por lo tanto, al no tener el compromiso de realizar pagos periódicos de un crédito, pueden disponer de más flujo de efectivo para operar el negocio e invertir en su expansión.

En cuanto al aspecto no financiero, los inversionistas de capital contribuyen con experiencia gerencial y las relaciones con los mercados, asimismo fomentan la gestión eficiente del negocio y el buen gobierno corporativo. Las grandes historias de éxito de empresas financiadas en sus inicios o durante su crecimiento, por medio del capital de riesgo como Microsoft, Federal Express, Apple, motivan a pensar que la disponibilidad de este tipo de recursos es un factor esencial para incrementar la competitividad y apoyar el crecimiento.

Para que el capital de riesgo sea una alternativa para las empresas se necesita atraer inversionistas interesados en este nicho. Es decir, iniciativas gubernamentales como la creación de redes de ayuda y la promoción de incubadoras y aceleradoras de negocios, han contribuido de manera positiva a hacer más atractiva la inversión y a disminuir los riesgos asociados. Con las redes de soporte que existen, actualmente, los empresarios presentan a los inversionistas proyectos más viables y más rentables, con amplias posibilidades de éxito al contar con asesoría de expertos en negocios.

Otro factor determinante para hacer las inversiones atractivas son las opciones de salida. El mecanismo natural en otras partes del mundo es hacer que la empresa apoyada tenga un crecimiento tal que, eventualmente, su capital pueda ofrecerse en el mercado bursátil. Sin embargo, la alta concentración del mercado bursátil en los grandes corporativos, los elevados costos de transacción para hacer la emisión de capital, y la baja bursatilidad de las empresas medianas hacen que esa opción de salida no esté disponible para la mayoría de las empresas apoyadas por capital de riesgo en el país.

En México, tradicionalmente, la alternativa de salida, cuando fue exitosa la inversión, es la recompra de acciones por parte del empresario, el cual pagará al inversionista un premio elevado por esas acciones. En algunas ocasiones el fondo de inversión o el inversionista de capital logran vender a un tercero su participación en la empresa mediante una transacción privada.

Para consolidar el sector hace falta que esté integrado y que haya alternativas sostenibles para todo el ciclo de la inversión. Las acciones se han concentrado

Dra. Renata Herrerías Franco
Profesora de Finanzas del Departamento de Administración del ITAM
Escuela de Negocios
rherreria@itam.mx

en el apoyo para asesorar a los emprendedores para la creación de planes de negocio viables y sostenibles a largo plazo, así como para analizar las distintas fuentes de financiamiento e inclusive para tener acceso a ellas. Sin embargo, el último eslabón del ciclo de inversión está aún incompleto. Las alternativas de desinversión no están claras y son inciertas, considerando la baja probabilidad que tienen las empresas apoyadas, para emitir capital en la bolsa de valores.

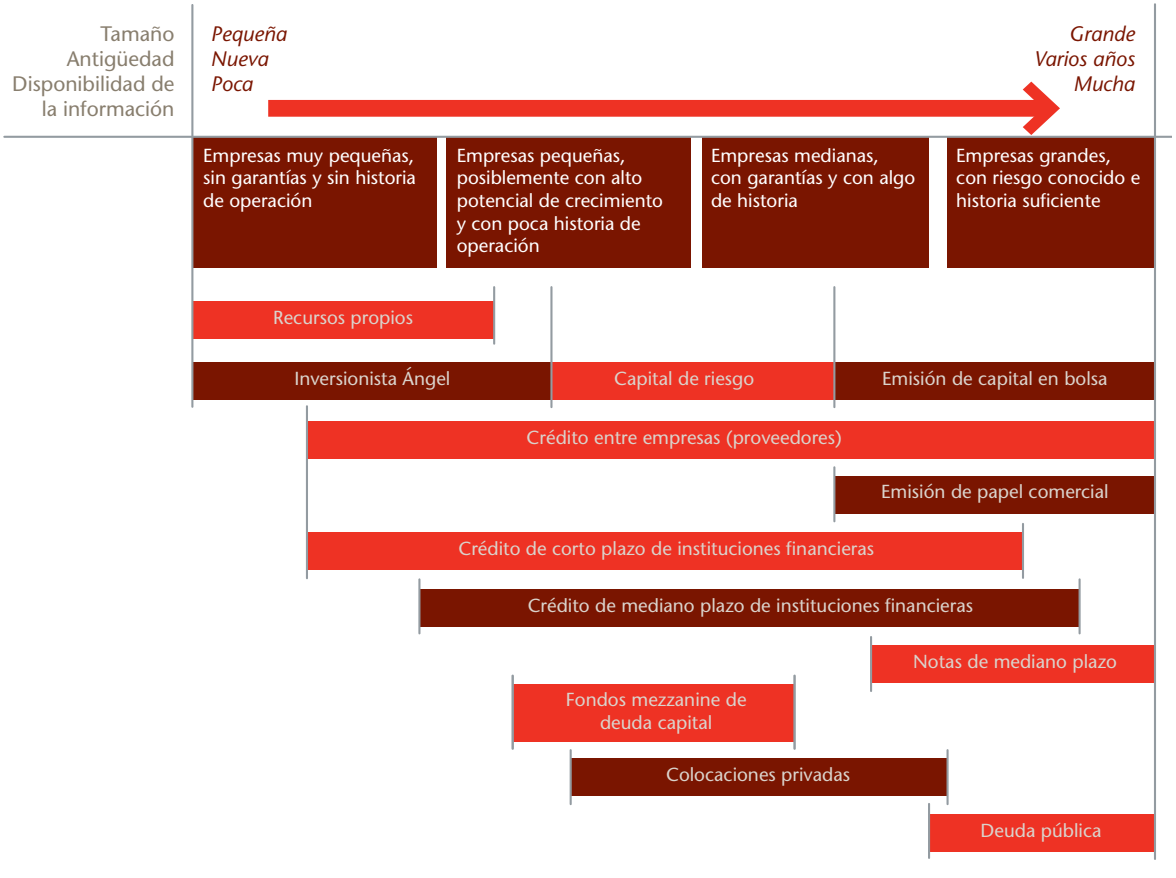
En otros países al haber un mercado de valores líquido para medianas empresas, se hace más atractiva la inversión en capital de riesgo porque hay mecanismos naturales de salida. Mientras no se resuelva este último aspecto es poco probable que el mercado de capital de riesgo se consolide.

Las inversiones de capital privado en México representan apenas 0.05% del PIB, mientras que en EE.UU., son cerca de 4%. Actualmente, operan casi 100 fondos de inversión en el país, siendo la mayoría desconocidos por el público en general. Algunos de ellos están agrupados en la Asociación Mexicana de Capital Privado, A.C. (AMEXCAP), la cual pretende funcionar como el centro de información, difusión, representación y referencia, de comunidades empresariales de inversión y académicas. Algunos ejemplos de empresas mexicanas que han sido apoyadas por capital de riesgo son: HOMEX, Promotora Ambiental, Cinemex, Famsa y Axtel.

El crédito PyME

Por su parte, históricamente el crédito bancario ha sido caro y limitado porque representa un mayor riesgo para las instituciones e involucra mayores costos de transacción. Entre otras razones, bajo los esquemas tradicionales no habrá antecedentes de crédito, colaterales adecuados o historia suficiente, para determinar el posible desempeño de la empresa deudora, además de que la información disponible es generalmente de mala calidad. Sin embargo, las innovaciones en los procesos de administración de crédito de los bancos, los cambios en la legislación para hacer más fácil la cobranza o la adjudicación de garantías, en caso de incumplimiento, y la entrada de nuevos competidores, entre otros, han permitido aminorar este tipo de inconvenientes. A esto se suman programas gubernamentales como el Programa Nacional de Garantías, con el cual se usan fondos del gobierno para cubrir las pérdidas por créditos otorgados a las PyMES.

Figura 1. Fuentes de financiamiento según el tamaño y la antigüedad



> “El crecimiento y la accesibilidad al crédito no pueden provenir del deterioro de las carteras”

Hoy en día se evalúa al empresario más que a la empresa y el análisis es de manera paramétrica usando herramientas como los *score cards*,[2] así como el buró de crédito, lo que ha permitido acelerar los procesos de aprobación y disposición de los créditos. También se han mejorado sustancialmente los procesos de recopilación de información, de monitoreo del crédito otorgado y cobranza, y se han lanzado productos de crédito estandarizados que ayudan a disminuir costos de operación y el riesgo de crédito en las instituciones financieras.

A pesar de las múltiples iniciativas de gobierno y los avances para aumentar la oferta de recursos a mejores precios, la percepción general es que no ha sido suficiente ni de alto impacto. Por una parte, Banco de México publica trimestralmente la encuesta de evaluación coyuntural del mercado de crédito y a la pregunta acerca de las fuentes de financiamiento que utilizan 71% de las pequeñas y 58% de las medianas empresas, afirma depender de sus proveedores; mientras que, sólo 16.6% de las pequeñas y 19.4% de las medianas, recurren a alguna institución financiera (ver gráfica 1).

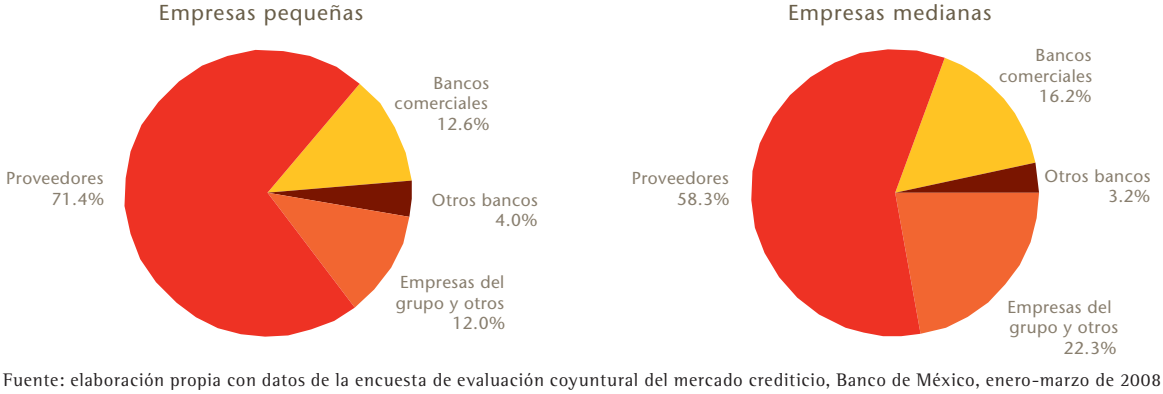
Resulta interesante observar que, contrario a lo esperado, el porcentaje de empresas pequeñas que usan algún tipo de financiamiento bancario ha disminuido mediante los años, oscilando alrededor de 20%, mientras que el porcentaje de empresas que dependen de los proveedores ha ido en aumento paulatinamente (ver gráfica 2).

Este tipo de resultados muestra que a pesar de los esfuerzos del gobierno y de las instituciones financieras, por hacer más competitivo el mercado de crédito con más participantes y productos adecuados, éste sigue siendo una alternativa marginal para las PyMES.

En la encuesta de Banco de México, la respuesta más común de los empresarios al cuestionamiento de ¿por qué no utilizó crédito bancario?, es debido a las altas tasas de interés, seguidas de la incertidumbre económica y el rechazo de solicitudes (ver gráfica 3).

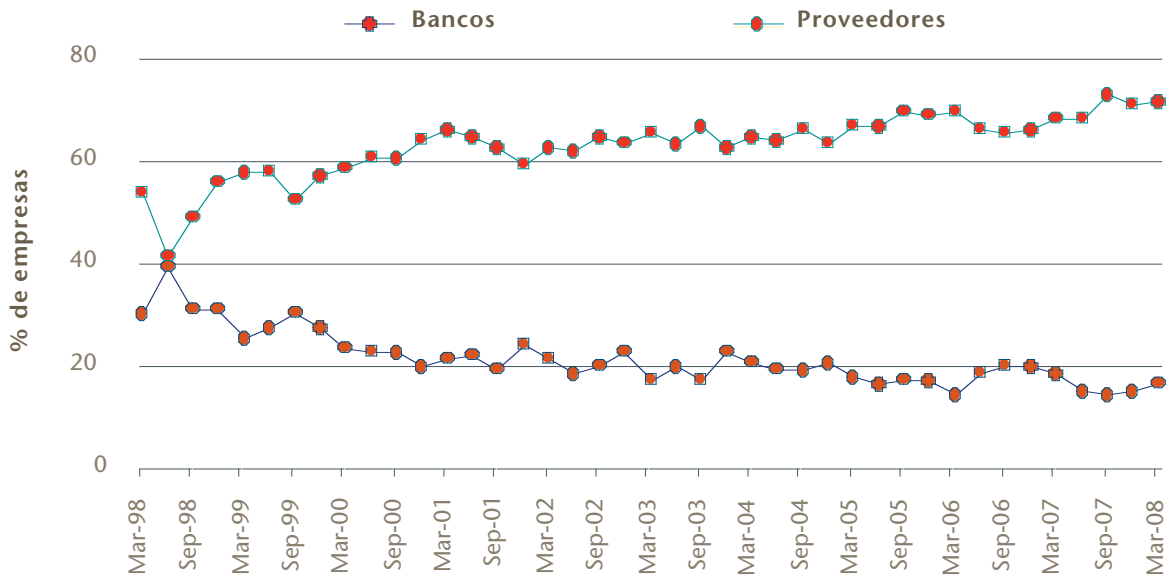
A pesar de que el margen de intermediación de los bancos disminuyó entre siete y ocho puntos desde

Gráfica 1. Fuentes de financiamiento



Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, Banco de México, enero-marzo de 2008

Gráfica 2. Fuentes de financiamiento que usan las empresas pequeñas (% de empresas por trimestre)



Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, Banco de México, enero-marzo de 2008

"Es necesario asegurar un entorno de negocios favorable donde los participantes obtengan beneficios por su inversión"

el año 2000, las PyMES siguen pagando más de dos veces el costo que sufragan las empresas grandes; y de tres a cuatro veces más, lo que cuesta un crédito en EE.UU., o Europa. Según datos de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) los bancos cobran un promedio de la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) más 9%, o tasas fijas de entre 15.5 y 42%.

La realidad es que son pocas las empresas pequeñas o medianas que cuentan con la suficiente estabilidad en sus flujos y en su capital de trabajo, los cuales permitan realizar los pagos periódicos que requieren un crédito a tasas de interés elevadas como las que se cobran actualmente.

En cuanto al rechazo de solicitudes pareciera que la respuesta no está únicamente relacionada a los costos de financiamiento, sino que las mismas empresas no siempre cuentan con los requisitos de solvencia moral o financiera que necesitan los bancos para poder otorgarles crédito. Si se pensara que la solución es ampliar los niveles de aceptación de solicitudes, habría que considerar que al hacerlo se pedirían criterios más laxos y, por lo tanto, tolerancia a riesgos mayores.

Dada la historia de crisis de la banca mexicana y la experiencia reciente del mercado hipotecario en EE.UU., esto no es la mejor alternativa. El crecimiento y la accesibilidad al crédito no pueden provenir del deterioro de las carteras; por el contrario, el financiamiento debe canalizarse hacia los empresarios con proyectos viables y con buen comportamiento de crédito. En este sentido, las acciones deberían enfocarse al entrenamiento de los emprendedores en el conocimiento de mecanismos de financiamiento, administración de recursos financieros, generación de información confiable y verídica, y en cómo aumentar su credibilidad y poder de negociación frente a los bancos.

Además de aumentar la posibilidad de recibir un crédito, este tipo de acciones ayudaría a disminuir los costos de los mismos, dado que la buena administración de una empresa y la transparencia en la información, hacen que disminuya el riesgo para los bancos.

Retos

La atención que se le ha dado a las pequeñas y medianas empresas desde 2001 no tiene precedente y, sin duda, se han logrado avances importantes, tales como incluir a este sector en la agenda nacional. Los esfuerzos por consolidarlo han llevado a que la oferta de recursos económicos para el sector de las PyMES creciera significativamente en los últimos ocho años, pero aun así, tanto el crédito como el capital de riesgo siguen siendo alternativas lejanas para las empresas.

Las instituciones de crédito y el mismo gobierno tendrán que seguir proponiendo esquemas que permitan disminuir más los costos de transacción y las

tasas de interés, y ampliar la base de clientes viables de obtener un crédito sin deteriorar los niveles de riesgo. Junto con el aumento de la oferta de recursos, las estrategias deben también ayudar a las empresas a fortalecerse en los aspectos no financieros como la calidad de sus productos y servicios, y en la eficiencia de su operación y administración para hacerlas susceptibles de recibir financiamiento.

Más empresas podrían utilizar el crédito bancario si se logra consolidar un entorno para hacer negocios más competitivos y con certidumbre económica y legal. El mejorar la infraestructura para facilitar las transacciones como la creación del buró de crédito, que hace disponible la información del comportamiento de la empresa y el empresario, así como los cambios en la legislación que dan mayor certeza a los bancos al momento del incumplimiento del cliente, han sido los pasos importantes a seguir.

El capital de riesgo sigue siendo una alternativa disponible sólo para unos cuantos. A pesar de que esta industria tiene 20 años operando en México, todavía es desconocida para muchos, pues su desarrollo es incipiente y le falta mucho para consolidarse. Existen diversas historias de éxito en México sobre el funcionamiento del capital de riesgo para el desarrollo de proyectos, pero el número es muy reducido si se compara con la cantidad de empresas que debieran ser financiadas de esta forma.

En particular, para el sector de las PyMES, lejos de los programas del Gobierno Federal, son pocos los fondos de capital privado dirigidos al financiamiento de éste, lo cual ocurre porque el objeto de inversión se centra en proyectos que generen rendimientos altos en horizontes de tiempo cortos, requisitos con los que rara vez cumple la mayoría de las PyMES en el país. Por esta razón, el impulso al capital de riesgo debe provenir de los gobiernos, en primera instancia; y posteriormente, estar soportado por el sector privado para su consolidación. Dicha consolidación puede darse cuando queden cubiertos todos los aspectos del ciclo de inversión, desde la propuesta de proyectos para evaluación hasta lo concerniente a los mecanismos de salida para los inversionistas.

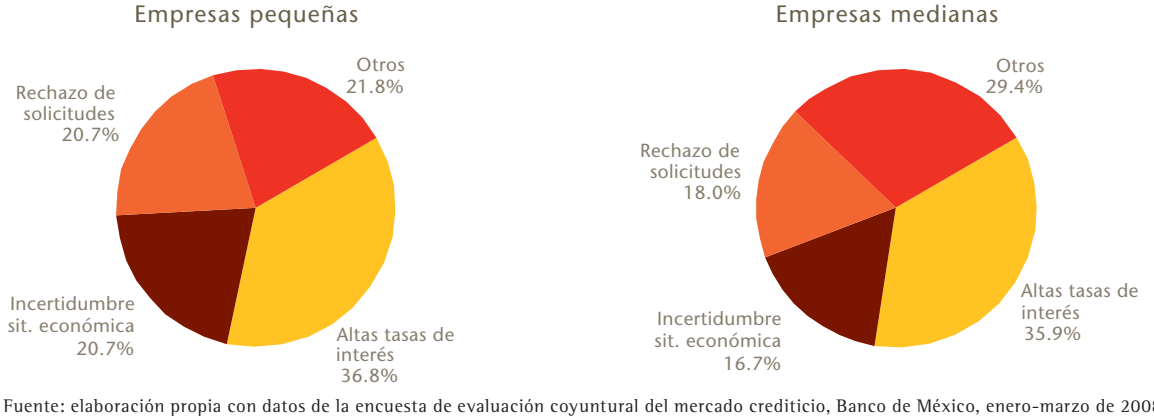
Por ello, ya se ha comenzado a dar los pasos correctos. Sin embargo, es tiempo de evaluar los resultados modificando lo que no ha funcionado y agregando elementos para consolidar este sector. Algunos estudios reconocen que sin financiamiento, no puede darse el crecimiento de una empresa, pero sugieren un cambio en el enfoque de las políticas dirigidas a las PyMES. Una política de alto impacto sería la que esté centrada en fomentar un entorno de negocios favorable para todos los participantes, sin distinción del tamaño de la empresa.

Es decir, políticas meramente enfocadas al financiamiento de cierto tamaño de la empresa no son suficientes por sí solas para garantizar el desarrollo del sector, porque no cubren todos los aspectos del ciclo de inversión y crecimiento de una empresa, y no bastan para generar un entorno de operación favorable para todos, ya sean empresas, empresarios, inversionistas e instituciones financieras.

1. Inversionistas individuales con mucha experiencia de negocios dada su actividad pasada, quienes cuentan con recursos suficientes para invertir en una empresa pequeña. Su aportación no es sólo económica, ya que contribuyen con su experiencia para operar una empresa y sus relaciones de negocios.

2. Se trata de tarjetas de calificación de ciertas características socioeconómicas que tienen relación con el comportamiento del cliente de crédito, con las cuales se determina, de manera estadística, la probabilidad de incumplimiento de los clientes.

Gráfica 3. Motivo por el que no usó crédito bancario



Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, Banco de México, enero-marzo de 2008

Ley de UNIONES DE CRÉDITO

Antecedentes

Mtro. Yerom Castro Fritz

Origen y evolución de las Uniones de Crédito

- En 1932, se introdujeron las Uniones de Crédito (UC) en la Ley de Instituciones de Crédito con carácter de Institución Auxiliar de Crédito, denominadas como: uniones, asociaciones o sociedades de crédito.
- A partir de 1985, las UC están reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC).
- En 1993, se realizaron las principales modificaciones a la LGOAAC liberando diferentes aspectos, entre ellos, la posibilidad de ser "mixtas" y de abrir sucursales sin solicitar autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).
- Entre 1989 y 1994, tuvieron un crecimiento muy acelerado, se autorizaron 235 UC, sobre todo, para canalizar recursos de programas gubernamentales mediante Nacional Financiera.
- Este crecimiento no fue acompañado de:
  - Reglas prudenciales claras que obligaran al establecimiento de controles internos, de calificación de cartera, reglas de capital y de administración integral de riesgos que propiciaran la salud financiera de estas entidades.
  - Mecanismos para fortalecer la supervisión que permitieran dar un adecuado seguimiento al crecimiento del sector.

Las autorizaciones de las UC en este periodo, atendieron a objetivos de fomento económico, sin sustentarse en la evaluación de la solidez financiera y operativa de los proyectos autorizados. Los años posteriores a la crisis de 1995 muestran un sector sin crecimiento, con problemas de cartera de crédito, ya sin acceso a recursos de fondeo por parte de la banca de desarrollo y con un número elevado de sociedades con pérdidas considerables que las colocaron en quiebra técnica o sin cumplir con el capital mínimo necesario para mantener la operación.

Se han revocado 279 UC, siendo las principales causas: i) no mantener el capital mínimo por pérdidas crediticias, ii) suspender operaciones y iii) realizar operaciones prohibidas (crédito y captación con no socios). Además, algunos fraudes y la falta de liquidez en otros casos, al ser cubiertos ampliamente por los medios de comunicación, dañaron la imagen del sector.

El sector de las UC alcanzó su máximo crecimiento en 1994 con 402 entidades en operación. Al mes de mayo de 2008, se registran 149 entidades en operación. (Ver gráfica 1)

Situación del sector

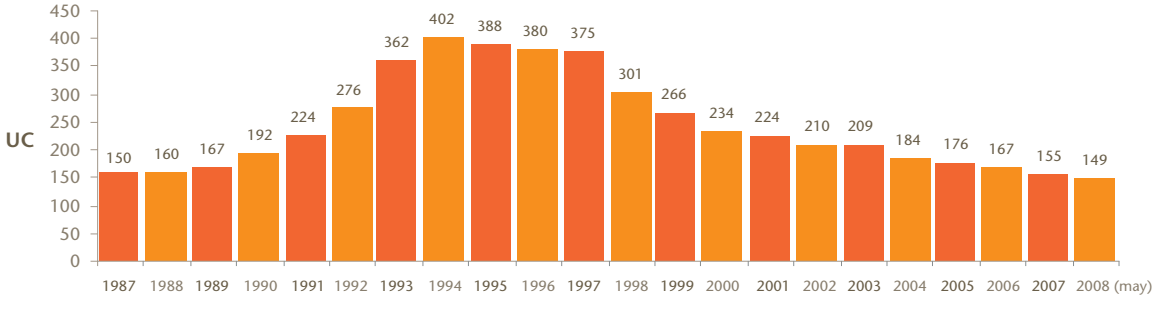
Con respecto a las cifras reportadas desde 1995 al cierre de diciembre de 2007, el sector de las UC registra un incremento real en sus activos totales de 62%, en sus pasivos totales de 71% y en su capital contable de 21%. Durante el ejercicio de 2007, el sector de las UC registró una disminución de 19,061 socios (16.7%), finalizando el año con un total de 95,368 socios, principalmente, por la revocación de 15 UC. (Ver gráfica 2)

Durante 2007, la integración del balance se vio fortalecida. Por el lado de los activos productivos, este rubro se incrementó 23% y la proporción de los activos deteriorados se mantuvo en 2% de participación; por el lado del pasivo, se registró el principal crecimiento en los préstamos de bancos y préstamos de socios con 31 y 16%, respectivamente. En cuanto al capital contable, éste se fortaleció al incrementarse 17%. (Ver gráfica 3)

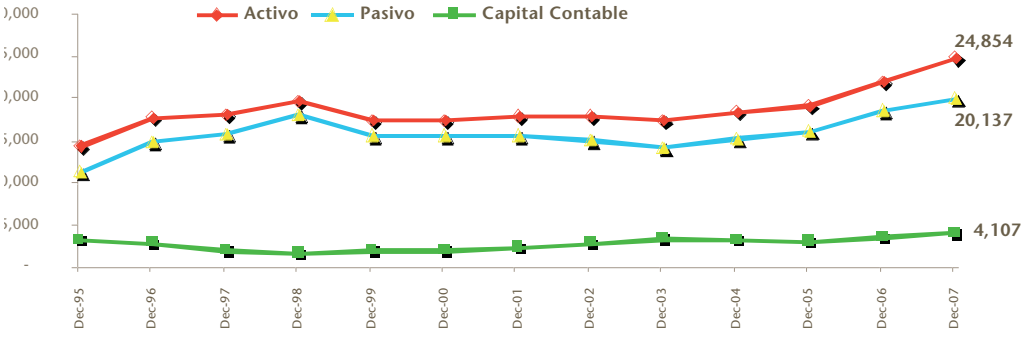
Cartera crediticia

La cartera crediticia total de las UC, al cierre de 2007 ascendió a $18,336 mdp, con un índice de morosi-

Gráfica 1.



Gráfica 2. Indicadores del sector (cifras actualizadas a diciembre 2007)



A pesar de la reducción en el número de las UC, sus activos han aumentado

dad de 3%, misma que a su vez se concentra 91% en créditos garantizados. (Ver gráfica 4)

Integración cartera total

El financiamiento de las UC por actividad económica, se concentra casi 30% en agropecuarias, silvícolas, caza y pesca, principalmente en productoras de lácteos o empresas ganaderas. (Ver gráfica 5)

Fuentes de fondeo

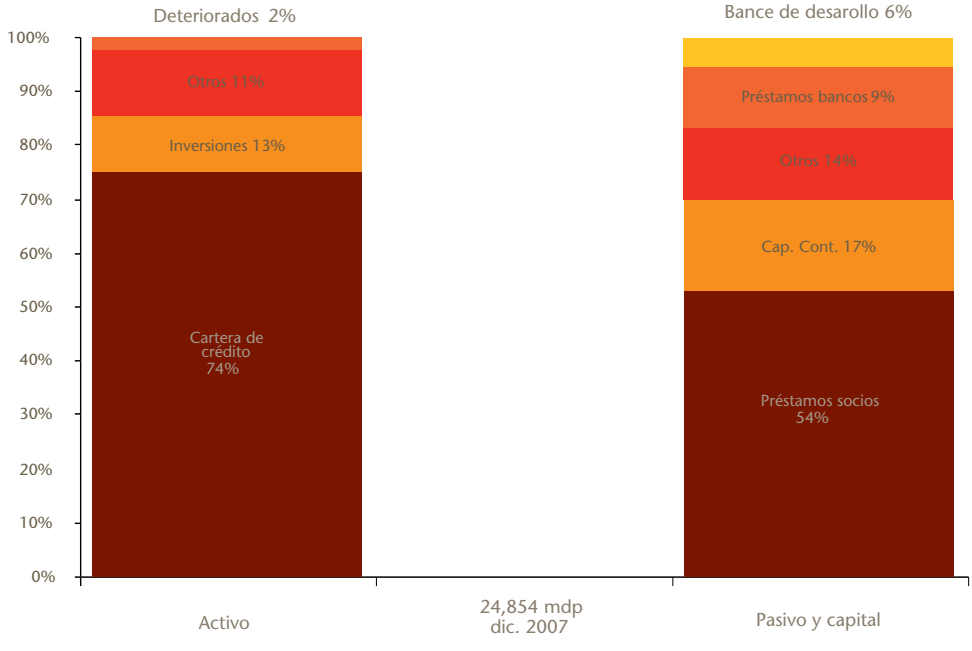
Durante 2007, el financiamiento al sector aumentó 17% para ubicarse en $16,617 mdp; 16% resultado del crecimiento de los préstamos de socios, 18% de los préstamos de la banca de desarrollo y 31% del incremento en los préstamos de la banca múltiple. (Ver gráfica 6)

Por su composición, la mayor fuente de fondeo para el sector continúa siendo la proveniente de los préstamos de socios con 76% del total, seguido de la banca múltiple con 13% y de la banca de desarrollo con 9%. Esto releva una clara necesidad de diversificar las fuentes de fondeo para potencializar el desarrollo de esta figura

Existe muy poca participación de las UC en la mayoría de los estados, pero a nivel de ciertas ciudades como Cd. Obregón, Sonora; Ciudad Cuauhtémoc y Delicias, Chihuahua; y Torreón, Saltillo y Monclova, Coahuila, son de los intermediarios más relevantes de la plaza. (Ver gráficas 7 y 8)

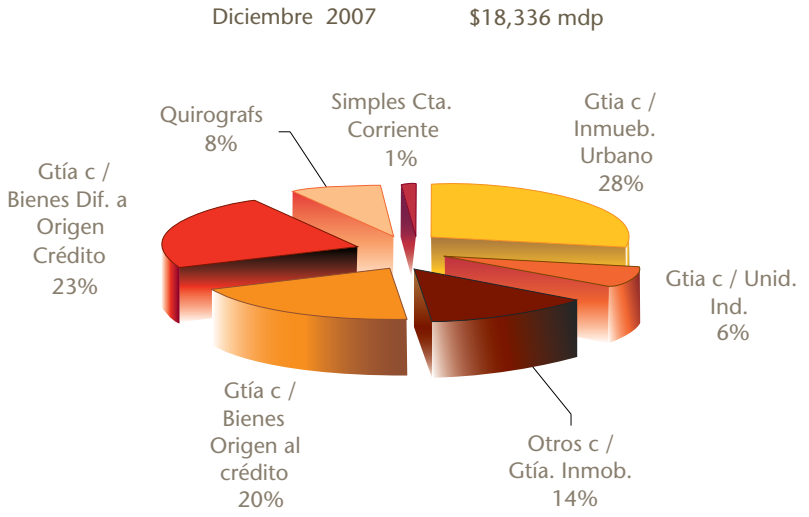
Algunas características que presenta el sector son:

Gráfica 3.



Lic. en Actuaría y Mtro. en Economía y Finanzas Yerom Castro Fritz
Vicepresidente de Supervisión de Banca de Desarrollo y Finanzas Populares, CNBV
ycastro@cnbv.gob.mx

Gráfica 4.



- El crecimiento del mismo se concentra en las UC mayores en términos de sus activos, las cuales cuentan con acceso a financiamiento de otras fuentes, además de recursos propios.
- Existen diferencias muy importantes al interior del sector, las cuales lo hacen heterogéneo.
- En términos generales presentan carteras de crédito concentradas en pocos acreditados y requieren fortalecer: el capital, la administración de riesgos, los sistemas, el control interno, la revelación y su gobierno corporativo.
- Poca capacidad del sector para conseguir otras fuentes alternativas de fondeo (banca de desarrollo, emisión de valores, calificación de las UC). A pesar de que cada día aumentan, a la fecha sólo algunas UC se han calificado con agencias calificadoras, para tener acceso a otras fuentes de fondeo.

Aún continuará el saneamiento del sector. Se estima que entre 30 y 40 UC que representan menos de 10% de los activos del sector, se podrían revocar por haber suspendido operaciones, no tener viabilidad financiera o incumplir el marco normativo.

Se considera que una vez saneado el sector, que incluye la fusión de algunas UC, se estabilizaría en alrededor de 110 UC, salvo que se despierte el interés por crear nuevas, lo cual resulta predecible pero no cuantificable. (Ver gráfica 9)

Importancia de las Uniones de Crédito

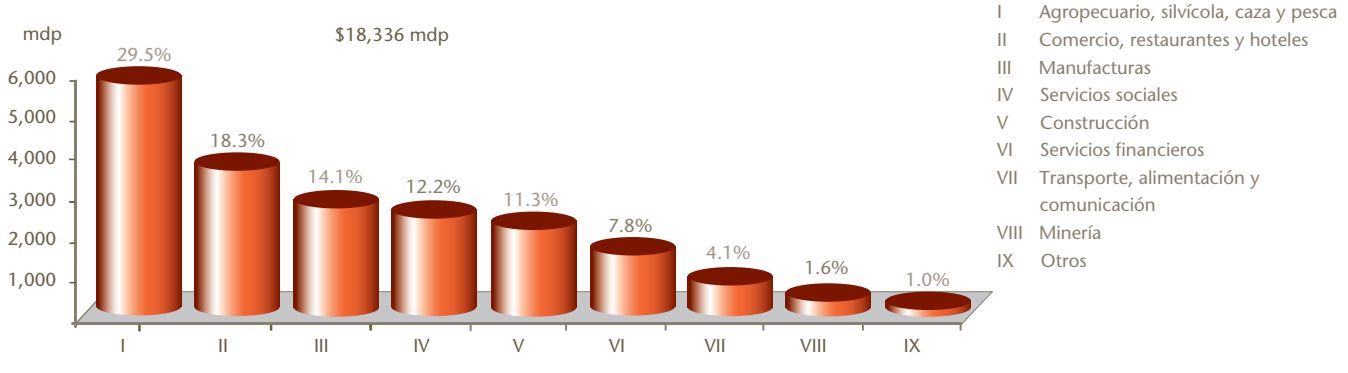
Si bien, la participación del sector de las UC en el sistema financiero mexicano en términos de activos es aún muy baja, las siguientes características las diferencian de otros intermediarios y nos reflejan el gran potencial que tiene esta figura en México:

- Son un intermediario especializado en atender a las PyMES en regiones, sectores y actividades económicas específicas, y pueden realizar actividades comerciales mediante el departamento especial. Las PyMES son un nicho de mercado de gran potencial para los intermediarios financieros, pues se estima que éstas constituyen 99% del total de las empresas del país (3,999,200 PyMES), representan alrededor de 50% del PIB y contribuyen a generar más de 70% de los empleos en México. Dado lo anterior, es fundamental fortalecer a las PyMES como parte de la estrategia para aumentar los niveles de productividad del país y generar más empleos.
- Adicionalmente, se considera que existen ventajas en esta figura para la integración de las actividades productivas de zonas rurales y por su cercanía con los socios, podrían contribuir a la bancarización con sentido social mediante los créditos productivos y otros servicios financieros.
- Las UC con un marco normativo más estricto que permita controlar y diversificar los riesgos de operación, las hace ser intermediarios adecuados para participar en programas de fomento del Gobierno Federal y estatal en apoyo a las PyMES.

¿Por qué supervisarlas?

Las principales razones por las cuales las UC deben ser entidades supervisadas y reguladas por la CNBV, son las siguientes:

Gráfica 5.



- Los préstamos de socios que realizan las UC, se asemejan por su dinamismo a una operación de captación a plazo realizada por una institución de banca múltiple o una entidad de ahorro y crédito popular.

- Los socios que fondean y aportan capital a las UC en su mayoría no son inversionistas calificados o expertos financieros, sino pequeños y medianos empresarios.

- Debido a que en lo individual sería muy difícil que cada uno de los socios realizara una adecuada evaluación de los riesgos asociados a los préstamos que hacen a las UC, se requiere que un tercero, con un marco legal robusto sin restricciones de acceso a la información realice las actividades de supervisión. Lo anterior, sin menoscabo de la responsabilidad que las personas tienen al elegir a cuál entidad financiera le confían sus ahorros.

Marco normativo

Dentro de la exposición de motivos de la Ley de Uniones de Crédito se señalan los objetivos siguientes:

- Fomentar la bancarización de la población.

- Apoyar el acceso al crédito, inversión y servicios financieros a las PyMES en general y especialmente en regiones del país no atendidas por la banca.

- Fomentar la integración de cadenas productivas por actividad económica (departamento especial).

- Mantener intermediarios financieros regulados para la dispersión de los recursos de la banca de desarrollo para apoyar actividades productivas, generadoras de empleo.

- Establecer un marco normativo que fortalezca la operación y solvencia financiera de las UC existentes, ya que un marco normativo robusto brinda seguridad jurídica a los participantes y reduce riesgos por la asimetría en la información entre inversionistas y acreditados.

El 30 de abril de 2008 la H. Cámara de Diputados aprobó por unanimidad el dictamen con la iniciativa de Ley de Uniones de Crédito, propuesta por el Senado de la República.

Principales cambios

- Régimen de propiedad de acciones de las UC.

  — Requisitos para participar como socios de las UC

Gráfica 6.

- Inversión extranjera
- Capitales mínimos para constitución y niveles de operación.
- Diversificación de riesgos y operaciones relacionadas con el consejo de administración.
- Entrada y salida de participantes en el sector.
- Gobierno corporativo: mejores prácticas corporativas.
- Requerimiento de capital en función de riesgos y calificación de cartera.
- Facultad a la CNBV para emitir disposiciones secundarias que, entre otras, incluirían regulación prudencial.
- Incorporación de las modificaciones recientes en diferentes temas financieros (miscelánea Ley de Instituciones de Crédito [LIC]).

Con el objeto de dimensionar de mejor forma el alcance de la reforma, se explican con mayor detalle algunos de estos puntos:

Régimen de propiedad de acciones de las UC

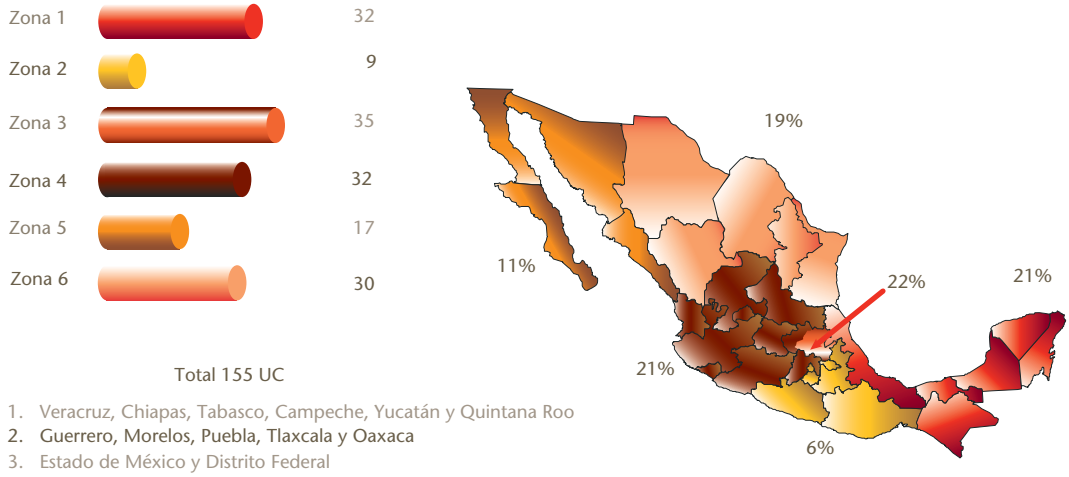
Para ser competitivos y reflejar la dinámica de los mercados financieros, así como la interacción de la economía mexicana con otras economías, se modifica el régimen de inversión extranjera:

- Se admite la inversión extranjera directa de manera agregada hasta 10% del capital social de las UC, lo cual les permitirá realizar alianzas estratégicas que les faciliten el acceso a los avances tecnológicos, así como a la integración en los procesos de comercialización.
- Se permite de manera indirecta la inversión extranjera, al no restringir la participación de empresas mexicanas con socios o capital extranjeros.
- Se mantiene el límite máximo de 10% de la tenencia accionaria para un sólo socio.

Delimitación de las personas que pueden ser socios de unas UC y quiénes de estos socios pueden realizar préstamos a la misma, lo cual resulta indispensable para lograr la consolidación de la figura, manteniendo su especialización en las PyMES. Por ello, se señalaron con claridad ciertas restricciones:

- Sólo pueden ser socios de unas UC las personas físicas y morales con actividad empresarial, incluyendo a las personas físicas que sean accionistas de una empresa.
- Se prohíbe recibir préstamo de socios que no hayan realizado una aportación mínima de capital de 2,500 UDIS. Con esto, el nuevo marco legal man-

Gráfica 7. Distribución geográfica



1. Veracruz, Chiapas, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo
2. Guerrero, Morelos, Puebla, Tlaxcala y Oaxaca
3. Estado de México y Distrito Federal
4. Zacatecas, San Luis Potosí, Nayarit, Jalisco, Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, Hidalgo, Colima y Michoacán
5. Baja California Norte, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa
6. Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas y Durango

diciembre 2007

tiene la posibilidad de captar recursos mediante la figura de préstamos de socios, pero definiendo sus características y los requisitos que deben cumplir las personas que pretendan participar como socios inversionistas.

Capitales mínimos para constitución y niveles de operación

Se amplía el catálogo de operaciones que pueden llevar a cabo las UC, estableciendo tres niveles de operación, y se mejora el control de las operaciones del departamento especial.

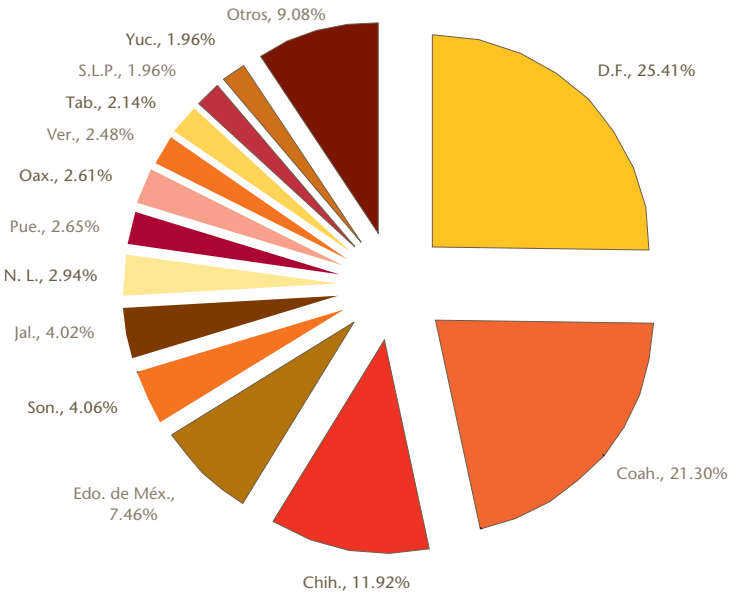
- **Nivel I**. Todas las operaciones actualmente autorizadas para las UC en la LGOAAC (capital mínimo de 2 millones de UDIS).
- **Nivel II**. Arrendamiento financiero y factoraje, y la posibilidad de otorgar y recibir créditos hacia y de otras Uniones de Crédito (capital mínimo de 3 millones de UDIS).
- **Nivel III**. Fiduciario en fideicomisos de garantía (capital mínimo de 5 millones de UDIS).
- **Compra venta de divisas**. Sujeta a aprobación de la CNBV para las UC, que la actividad sea complementaria a su objeto social.
- **Departamento especial**. Se formaliza su operación con requisitos que deben observarse y tener control por parte del consejo de administración.
- **Operaciones adicionales**. Cobranza y administración de cartera de sus socios, distribución de acciones de sociedades de inversión, recibir financiamientos de programas del Gobierno Federal y estatales, cartas de crédito.

Diversificación de riesgos y operaciones relacionadas

Se introducen reglas específicas para la diversificación de la cartera de crédito, señalando que:

- Responsabilidades totales a cargo de un sólo acreditado o grupo de riesgo común no podrá exceder 50% del capital neto de las UC y 50% adicional cuando estos créditos tengan constituida una garantía líquida a favor de las UC.
- Responsabilidades totales a cargo de socios relacionados al consejo de administración no podrán exceder 100% del capital contable, y hasta 200% con garantía líquida formalmente constituida a favor de las UC.

Gráfica 8. Distribución geográfica (activos totales)



Entrada y salida de participantes en el sector de las UC

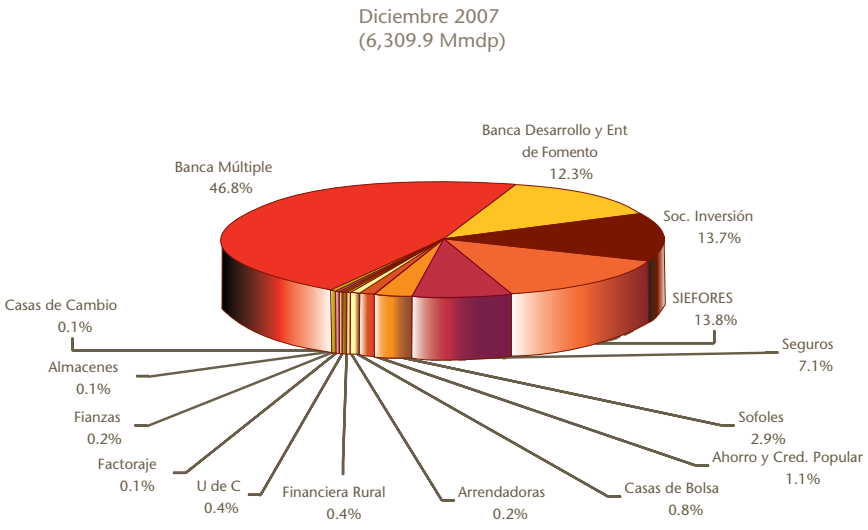
- Proceso de autorización: se especifican los requisitos de entrada.
- Transferencia de la propiedad de las acciones para una persona o grupos de personas:
  - Entre 2 y 5% aviso.
  - Entre 5 y 10%, y control de las UC, previa autorización de la CNBV.
  - Proceso de revocación con causales de revocación más claras y modificaciones al proceso de liquidación.
  - Posibilidad de fusión con otras UC.
  - Posibilidad de escisión.
  - Transitorio: las UC que no cumplan con el capital mínimo se pueden transformar en SOFOMES (revocación de autorización sin entrar en un proceso de liquidación).

Gobierno corporativo

La Ley busca consolidar los órganos de gobierno corporativo de las sociedades, para reducir los riesgos y profesionalizar la toma de decisiones:

- Establece requisitos consistentes con otras entidades financieras y emisoras para ocupar los cargos de consejero, director general, comisario y funcionarios.
- Introduce la figura del consejero independiente.
- Introduce la función del comité de auditoría.

Gráfica 9. Distribución de activos



1/ Información que no incorpora a grupos financieros y SOFOMES

2/ Miles de millones de pesos de diciembre de 2007

Principales disposiciones

Por medio de la nueva Ley se faculta a la CNBV a emitir disposiciones de carácter prudencial que fomente una adecuada capitalización en función del riesgo, administración integral de riesgos, metodología de calificación de cartera y constitución de estimaciones preventivas para riesgos crediticios, controles internos y revelación de información para los socios, inversionistas y autoridades, entre otras.

- Retos del sector y conclusión

En cuanto se publique la Ley de Uniones de Crédito, deberán cumplirse algunas tareas de este sector:

- Modificación de estatutos sociales.
- Nombramiento del consejo de administración que cumpla con los requisitos (puede ser el mismo).
- Integración de expedientes de consejeros, funcionarios y comisario.
- Cumplir con el capital mínimo para constitución (niveles I, II y III)
- Si se pretende realizar las operaciones de niveles II y III, debe solicitarse la autorización de la CNBV para el inicio de operaciones.
- Periodo de transición para cumplir con los límites de diversificación y créditos relacionados.
- Disposiciones prudenciales (Circular Única con sus debidos transitorios).

El reto para fortalecer la figura es difícil, pero el cumplimiento con la nueva Ley permitirá a las UC consolidarse como intermediario financiero regulado.

La Ley es el resultado de la necesidad de los diferentes participantes, integrantes del Congreso, UC, inversionistas y autoridades, en mejorar el marco normativo que regula esta figura para modernizarla, fortalecerla financiera y operativamente, para permitirle crecer con solidez y ofrecer mayores opciones a sus socios. Se reconoce la existencia de las UC que han lograron, a pesar de las adversidades generar un valor agregado muy importante en las regiones que atienden.

Por último y como resumen, la nueva Ley permitirá que se consolide el sector de las Uniones de Crédito, obligándolos a fortalecer la estructura de capital, operación y controles internos, por lo que se estima la presencia de tres efectos positivos:

- Las UC actualmente autorizadas para operar, dando cumplimiento a lo que marca la Ley y a lo que señalarían las disposiciones secundarias, que en su momento se emitan, podrán consolidar su posición aumentando su número de operaciones, número de socios que atienden, productos y servicios que ofrecen con un mejor perfil de riesgos, por lo que se espera aumenten los activos totales y el capital del sector.
- Además, se estima que en los próximos años pudieran presentarse varios nuevos proyectos de las UC para su autorización, logrando, a pesar de las fusiones que se esperan, el incremento del número de estos intermediarios financieros.
- Por medio de la consolidación del sector de las UC se lograría una mayor oferta de servicios financieros a las PyMES, sobre todo, en regiones que no están atendidas o son atendidas parcialmente por otras entidades financieras.

Si bien, cumplir con la nueva Ley de Uniones de Crédito y sus disposiciones secundarias **representará un esfuerzo muy importante** por parte de las entidades, cabe enfatizar, que la viabilidad de estos intermediarios se fortalece de manera significativa y, en consecuencia, las posibilidades de que con el tiempo consigan mejores fuentes de fondeo, mayor participación en programas de fomento, estatales o federales, y ofrezcan más y mejores servicios financieros a las PyMES.

Nota: los comentarios expresados corresponden al punto de vista del autor y no reflejan, necesariamente, la postura oficial de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Mi contabilidad y tesorería más integradas que nunca.

Aspel-COI el Sistema de Contabilidad Integral que procesa y mantiene actualizada la **información contable y fiscal** de la empresa, al trabajar integrado con **Aspel-BANCO** sistema de Control Bancario optimiza el proceso administrativo porque:

- Al momento de registrar en **Aspel-BANCO** un cheque, un cargo o abono, **se genera automáticamente la póliza** correspondiente en **Aspel-COI**.
- Las pólizas-cheque generadas pueden **afectar en línea las cuentas contables** involucradas, lo que ahorra tiempo, evita posibles errores de captura y aumenta la productividad de tu empresa.

Aspel-COI 5.6: $3,989

Aspel-BANCO 3.0: $3,906*

Contacta a tu distribuidor o llámanos:

México (55) 5325-2353
Guadalajara (33) 3123-1653
Monterrey (81) 8352-5661

*Precios en pesos. No incluyen IVA

Pruébalos gratis en **aspel.com/contaduria**

Aspel®

Adquisición de SOFTWARE

Según datos de la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa de la Secretaría de Economía, un tercio de los problemas de una PyME es representado por la necesidad de financiamiento y las dos terceras partes restantes, por los problemas de su gestión.

Ing. Edmundo Rodríguez Valenzuela

Además de los recursos económicos, materiales y humanos, hay uno que da soporte operacional a la organización y que ha tomado relevancia en este mundo global y competitivo, me refiero a un recurso intangible e imprescindible, como lo es la información; es decir, si se administran todos los recursos "tradicionales" de la empresa, por qué no administrar la información.

La administración de la información de la empresa permitirá el uso eficiente de los recursos tradicionales para mejorar las operaciones, reducir tiempos, disminuir desperdicios, aumentar el nivel de calidad y obtener ventajas competitivas que nos diferencien de las empresas del ramo.

Este uso eficiente de la información empresarial debe contar con un soporte en las Tecnologías de Información (TI), con las que se pueden almacenar, procesar y trasformar los datos de las actividades operativas, lo cual implica el uso de equipo de cómputo y telecomunicaciones, así como de soluciones de software. El software es para las PyMES el componente que puede representar, tanto un problema como la plataforma que impulse a niveles de mayor competitividad, haciendo no sólo que el negocio opere mejor, sino poniendo al alcance de los consumidores nuestros productos y servicios.

Pero, ¿cómo obtener las soluciones de software más adecuadas a nuestras necesidades?, ¿qué opciones tenemos? En este sentido, hagamos una analogía: cuando tenemos la necesidad de adquirir un atuendo formal para presentarnos a laborar en nuestras actividades diarias, las opciones que se presentan son dos: adquirir un traje en una tienda de acuerdo con nuestro presupuesto, gusto o necesidad y pedir que lo adapten a nuestras medidas físicas; o bien, si el presupuesto no representa una restricción, se puede confeccionar a la medida con nuestro sastre, lo cual evidentemente implicará tiempo y un costo superior, pero una confección personalizada.

En materia de desarrollo de soluciones de software en nuestra empresa, sucede algo similar, podemos mandar a hacer el traje a la medida, si

> La administración de la información de la empresa permitirá el uso eficiente de los recursos tradicionales para mejorar las operaciones

contamos con el personal informático competente y si el tiempo no representa un factor crítico. Pero, qué pasa si no se cuenta con el recurso informático en la organización, en este caso, la solución podría ser la tercerización del desarrollo de las soluciones. Esta estrategia, se entendería, hoy en día, si los procesos o actividades que se intentaran automatizar fueran tan particulares que demandaran una solución personalizada. Sin embargo, al hablar de los procesos administrativos de soporte, como la contabilidad, administración de la nómina, recursos humanos e inventarios, entre otros, se habla de procesos estandarizados, los cuales sólo tienen que adaptarse a las políticas internas.

Las organizaciones deben evaluar cuidadosamente estas decisiones a la luz de una marcada tendencia a eliminar equipos de desarrollo de software internos, o debido a la carencia de los mismos. Los paquetes de software han evolucionado en los últimos años, pero aún no han alcanzado la perfección que les permita responder a las necesidades cambiantes de los clientes.

Mientras que las soluciones de software comerciales (aplicaciones empaquetadas) parecen ser la ruta más rápida, en muchas oportunidades, tiene más sentido construir aplicaciones a la medida. Esto es, particularmente, importante para aquellas aplicaciones que deban administrar el núcleo del negocio.

A continuación y como referencia, se destacan los puntos más sobresalientes de los modelos disponibles para el desarrollo o adquisición de soluciones de software.

Desarrollo interno

El desarrollo de software al interior de una PyME tiene que considerar lo siguiente:

- Por qué debería hacerlo
  - Tengo los recursos humanos (técnicos) y la infraestructura tecnológica adecuada.
  - Las aplicaciones por desarrollar soportarán procesos fundamentales.
  - Tengo dimensionada la inversión necesaria y puedo afrontarla.
  - Puedo asumir el tiempo requerido.
  - La confidencialidad es crítica.
  - Quiero tener el control de todo.
- Qué riesgos presenta
  - Posibles retrasos en los tiempos comprometidos por una inadecuada gestión del proyecto.
  - Calidad deficiente del software desarrollado por seguir estándares, no seleccionar una metodología adecuada o no tener al personal técnico con las calificaciones necesarias.
  - Rechazo al cambio, por falta de una estrategia de sensibilización y venta al personal.
  - Necesidades o alcances mal planteados.

Ing. Edmundo Rodríguez Valenzuela
Asesor de la Dirección General del STC Metro

Desarrollo por tercerización

Dada la importancia y amplia difusión del modelo de tercerización (outsourcing), vale la pena hablar de sus principales características.

- Por qué debería hacerlo

El *outsourcing* o tercerización supone una gran oportunidad de conseguir tres factores clave de negocio: la especialización de un tercero, escalabilidad, abatimiento de costos y velocidad de respuesta ante el mercado.

Algunas de las principales razones para subcontratar una empresa de *outsourcing* son:

- "No nos interesa reinventar la rueda".
- La actividad a subcontratar no es vital, no genera beneficios o no contribuye a ser más competitivo. Esta actividad es un proceso rutinario que malgasta tiempo y energía de personas. El desarrollo de software para la empresa es una necesidad temporal, o bien, que aparece de forma cíclica.
- Las habilidades requeridas para el desarrollo son tan especializadas, que es poco práctico y rentable tener a alguien empleado de manera regular en ello.

> "El mundo de los negocios está entrando a la era de: "bajo demanda", cuyo fin es transformar la estructura y procesos de las empresas"

- Qué riesgos presenta
  - Relaciones contractuales deficientes.
  - La inestabilidad del personal y los recursos de la empreas contratada.
  - La pérdida de confidencialidad de la información.
  - Usos limitados de licencias, *copyright* y propiedad intelectual.
  - Relación de dependencia con el tercero.
- Cómo evitar los problemas comunes

El primer requisito es haber acordado una política de comunicación abierta. Ambas partes deberían asegurarse de que cada posible riesgo o problema, ha sido valorado y preparado previamente. Uno de ellos debería desarrollar canales de comunicación adecuados o tener acceso a las personas de contacto.

Un buen proceso de comunicación debe involucrar a todo el personal del proveedor: coordinadores, especialistas y técnicos, quienes son importantes en el proceso que nos afecta.

Software por demanda

Adicionalmente, en materia de adquisición de soluciones de software, hay en el mercado una nueva alternativa, el "software bajo demanda", idea que responde a la necesidad del mercado de soluciones escalables que se *paguen* por uso y se instalen sin un sufrimiento traumático de la organización.

El mundo de los negocios está entrando en la nueva era llamada: "bajo demanda", cuyo objetivo es transformar la estructura y los procesos de las empresas para que éstas estén mejor preparadas para

detectar y reaccionar rápidamente ante el cambio.

El modelo bajo demanda permite a la empresa acceder a la tecnología mediante el internet, pagando sólo por el consumo efectuado, del mismo modo que se hace con la luz, agua, gas o teléfono. Los entornos bajo demanda se caracterizan también por cuatro aspectos:

- Se trata de un modelo integrado: conecta a una empresa con sus socios, proveedores y clientes.
- Abierto: mediante la utilización de estándares.
- Virtual: el usuario desconoce la ubicación geográfica donde se encuentran los recursos en red que está utilizando.
- Autónomo: la tecnología se gestiona por sí misma.

De esta manera, las organizaciones bajo demanda se caracterizan por cuatro aspectos:

- Capacidad de respuesta en tiempo real: sus procesos están integrados y preparados para ello.
- Estructura de costos variable.
- Focalización en las competencias clave de su negocio, externalizando en socios estratégicos la gestión de determinadas tareas.
- Robustez y capacidad de recuperación de forma inmediata ante todo tipo de amenazas.

Las ventajas son claras: mayor flexibilidad, reducción de costos, incremento de la eficiencia y, por consiguiente, un aumento de la competitividad.

¿Este modelo es un cambio coyuntural o es una situación definitiva? Es difícil que vuelva el tiempo del desenfreno inversor en proyectos tecnológicos. Por un lado, las tendencias del mercado son soluciones escalables que se pagan por uso e instalan sin un sufrimiento traumático en la organización; por otro, el modelo de integración de sistemas tradicional tiene dificultades, debido a la estructura de costos que requiere.

Sin embargo, debemos decir que no hay una solución única, no existe la bala de plata. Sin duda, al final de cuentas, algo que no se puede evitar es investigar el cómo lo han resuelto otras empresas de nuestro ramo, y tomarse el tiempo necesario para evaluar las marcas o paquetes de software disponibles en el mercado, contactar a los posibles proveedores, quienes pueden llevarnos a realizar un desarrollo o compra-inversión realmente productiva para la empresa.

C.P.C. Luis R. Michel Domínguez

PROYECTO DE NIIF
para entidades privadas

El proyecto

En el mes de febrero de 2007, el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés) emitió una propuesta de proyecto de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para las Pequeñas y Medianas Entidades (PyMES), con el objetivo de recibir comentarios por parte del público en general que coadyuvaran a la mejora o enriquecimiento (proceso de auscultación) de este conjunto de normas.

Como antecedente conviene mencionar que, el IASB es un organismo independiente establecido para promulgar normas contables de aplicación mundial (NIIF). Este organismo fundado en abril de 2001 heredó de su organismo predecesor: el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC por sus siglas en inglés) fundado en 1973, la responsabilidad de la emisión de la normativa contable.

El IASB con sede en Londres, está comprometido con el desarrollo para el interés público del conjunto de normas generales de contabilidad de elevada calidad. El apoyo financiero de este organismo procede de las más numerosas firmas de la profesión contable, de instituciones financieras privadas y de compañías industriales de todo el mundo, de bancos centrales y de desarrollo, así como de otras organizaciones profesionales e internacionales.

Dentro de los objetivos del organismo, adicionales al desarrollo de normas contables, están el promover el uso y aplicación rigurosa de las NIIF, asimismo producir la convergencia de las normas contables nacionales y de las NIIF hacia soluciones de alta calidad.

En la consecución de estos objetivos el IASB consideró cubrir las necesidades particulares de las pequeñas y medianas entidades, y de las economías emergentes.

Para algunos estudiosos de las normas contables, preparadores de información financiera y algunos cuerpos técnicos de las agrupaciones de Contadores Públicos, les resultaba cuestionable este proyecto bajo la premisa de que no es factible un cuerpo de normas para las PyMES y otro para el resto de las empresas, pues la norma contable establece los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar de las transacciones y otros eventos relevantes para la información financiera, evidentemente, estas transacciones deben registrarse igual en cualquier empresa.

De una manera simple diríamos que los activos fijos como inmuebles, maquinaria y equipo, así como cuentas por cobrar, efectivo, etc., no podrían tener distinto valor tan sólo por el tamaño de la empresa.

> Las NIIF para PyMES son similares a las NIIF completas, pues son un extracto de ellas

Sin embargo, el IASB en la preparación del proyecto se centró en los tipos de transacciones y en otros hechos y condiciones que se encuentran en las PyMES con aproximadamente 50 empleados, el cual pretende ser un documento independiente con mínimas referencias a las NIIF completas.

Este conjunto de normas se desarrolló mediante la extracción de los conceptos fundamentales del marco conceptual de las NIIF completas, y de los principios y guías obligatorias relacionadas a éstas. Asimismo, consideró que cuando en las NIIF completas, existan opciones de políticas contables para tratar determinado asunto, en las NIIF para PyMES,[1] sólo se incluye la opción más sencilla y se permite la utilización de las opciones disponibles para las NIIF completas.

El proyecto de normas internacionales para las PyMES[1] (NIIF para PyMES) define como pequeñas y medianas entidades a aquéllas que no tienen obligación de rendir cuentas públicas ni publicar estados financieros con propósitos de información financiera general para usuarios externos; por ejemplo, propietarios no implicados en la gestión del negocio, agencias de calificación, entre otros. Además, deja muy claro en el párrafo del alcance de este proyecto (párrafo 1.3) que si una entidad tiene la obligación pública de rendir cuentas y utiliza estas normas, sus estados financieros no deben describirse como de conformidad con las NIIF para PYMES, aunque las legislaciones locales permitan o requieran que este conjunto de normas sean las utilizadas por entidades de su jurisdicción con obligación pública de rendir cuentas.

En términos generales, las NIIF para PyMES son similares a las NIIF completas, pues son un extracto de ellas y permiten tener en un documento accesible, toda la norma contable que se consideró necesaria para las transacciones de compañías pequeñas o medianas, en el proyecto se difiere de las NIIF completas sólo el tratamiento de los costos por préstamos, las NIIF completas (NIC 23, proyecto) exigen la capitalización de los intereses hasta que el activo, en el cual se utilizó el préstamo, esté listo para su utilización y las NIIF para PyMES permite la opción de considerarlos como un gasto financiero.

Existen también temas no tratados en las NIIF para PyMES por considerarse que tales transacciones o situaciones no se dan en una típica PyME, y para prever cualquier situación, se resolvió haciendo referencia en este cuerpo de normas a la obligatoriedad de utilizar lo previsto en las NIIF completas, en caso de tener este tipo de transacciones, como ejemplo de las siguientes referencias se tiene:

- NIC 29, *Información financiera en economías hiperinflacionarias.*
- NIIF 2, *Pagos basados en acciones.*
- NIC 41, *Agricultura (activos biológicos).*
- NIC 34, *Información financiera intermediaria.*
- NIC 17, *Arrendamientos financieros (como arrendador).*
- NIC 33, *Ganancias por acción.*
- NIIF 8, *Información financiera por segmentos.*

C.P.C. Luis R. Michel Domínguez
Vicepresidente de Relaciones y Difusión IMCP
lmichel@horwath.com.mx

El proceso

Como se mencionó en párrafos anteriores el proyecto inició un proceso de auscultación, fijándose como fecha para recibir comentarios el mes de noviembre de 2007, y durante más de un año, hasta el mes de mayo de 2008, el grupo de trabajo que encabeza Paul Pacter, Director de normas para las PyMES, se ha reunido en 30 ocasiones.

De este proceso, es importante resaltar los tópicos tratados en las reuniones del *International Accounting Standards Board* (IASB), durante los meses de marzo, abril y mayo de 2008. A continuación se comenta una síntesis:

> "El IASB es un organismo independiente establecido para promulgar normas contables de aplicación mundial"

- Marzo de 2008

Se presentó un resumen de actividades, desde febrero de 2007, cuando se publicó el proyecto (*Exposure Draft*) se analizaron los comentarios recibidos en el proceso y se mostró el plan para concluir la norma para las PyMES. Conviene destacar que de los comentarios recibidos hasta esa fecha (162 cartas), relativos a la identificación del nombre de las NIIF para PyMES, muchos de los encuestados estuvieron de acuerdo con la definición del tipo de entidad que presenta este cuerpo de normas, definidas como aquéllas que no tienen responsabilidad pública; sin embargo, no necesariamente concuerda con la interpretación que, en otros ámbitos económicos, se hace de las PyMES, por lo que atendiendo a estos comentarios se sugirió al equipo de trabajo encontrar un término mejor que "PyMES" para describir estas entidades.

- Abril de 2008

Se presentaron resultados de las pruebas de campo que se realizaron en el proyecto (*Exposure Draft*). Estas pruebas de campo consistieron en solicitar a los participantes: proporcionar información financiera básica sobre su negocio, presentar sus estados financieros anuales más recientes con base en su actual marco conceptual (NIIF completas o normas locales), reemitir esos estados financieros con las NIIF para PyMES del proyecto, y responder preguntas destinadas a identificar problemas específicos.

La muestra estuvo conformada por 116 entidades de 20 países, conteniendo un gran número de entidades muy pequeñas, 35% tenían 10 empleados o menos, y 35% entre 11 y 50 empleados.

Algunos temas identificados en estas pruebas de campo están relacionados con la problemática de la utilización del valor razonable para valuar los activos y pasivos financieros y el valor residual de la propiedad planta y equipo, por la dificultad para obtener los precios de mercado o mercados activos que, a menudo, no estaban disponibles. La junta consideró que el valor razonable sólo se utiliza para la valuación de los más complejos instrumentos financieros y, por lo tanto, la mayoría de las entidades de la muestra no requerían la aplicación de esta medida de valuación, por lo que el equipo de trabajo señaló que el problema se debe a un malentendido en el enfoque de la sección 11 del proyecto de las NIIF para PyMES.

- Mayo de 2008

En la reunión de mayo, el IASB inició el proceso deliberando nuevamente sobre el proyecto, considerando los resultados obtenidos en la auscultación (comentarios recibidos) y en las pruebas de campo.

De esta reunión se destaca lo siguiente:

– El título de la norma debe cambiarse a "Norma Internacional de Información Financiera para Entidades Privadas", con lo que se desecha de este cuerpo de normas el término "PyME" y se sustituye por el de "entidades privadas" que se definen de manera similar en el proyecto (*Exposure Draft*).

– La norma debe ser independiente, sin referencias cruzadas a las NIIF completas.

– Todas las opciones de las NIIF completas deben estar a disposición de las NIIF para entidades privadas.

"En el proceso de auscultación se determinó cambiar el término *PyME* por *entidad privada*"

- La norma para entidades privadas debe abordar, directamente, temas que en el proyecto están por referencia a las NIIF completas: a) pagos basados en acciones, b) arrendamientos financieros (como arrendador), c) el valor razonable de activos biológicos y d) la hiperinflación.
- Las pequeñas entidades listadas o que reciben fondos como fiduciarias no se incluyen como entidades privadas.
- En lo referente a valor razonable, se comentó que cuando se requiera una actualización o medición, este requerimiento debe describir en un lenguaje claro y sencillo lo que representa esta base de medición. En este sentido, el IASB solicitó al grupo de trabajo la elaboración de una propuesta.

Presentación de estados financieros, en este particular el IASB decidió que la norma no debe prescribir formatos de los estados financieros, títulos, subtotales, mínimo de partidas, notas, etc., y que ésta debe incluir lo establecido en la NIC I, *Presentación de estados financieros* (revisada, 2007).

Conclusión

Una vez reflexionado acerca de los motivos expuestos por el IASB, este proyecto resulta viable y contribuye al objetivo general de unificar o converger en un sólo idioma contable, así como al aproximar una norma que es esencialmente similar a la NIIF completa, a aquellos usuarios y preparadores de información financiera con una estructura limitada. Con lo anterior se logra tener, en un documento de aproximadamente 220 páginas, toda la norma aplicable a las PyMES dejando a disposición de este cuerpo de normas, las opciones previstas en las NIIF completas.

Como se expuso en el apartado referente al proceso, el IASB ha tratado el tema con seriedad y, sin duda, el proceso de auscultación se ha llevado a cabo de una manera sistemática y cuidadosa, lo cual asegura que la norma que se emita como definitiva, de alta calidad y logre el objetivo deseado.

El IASB considera que este cuerpo de normas podría concluirse en la fase de discusión y comprensión, a principios de 2009, y junto con el staff de *IASC Foundation*, desarrollar los materiales para entrenamiento y comprensión de las NIIF para entidades privadas, hacia mediados de ese año.

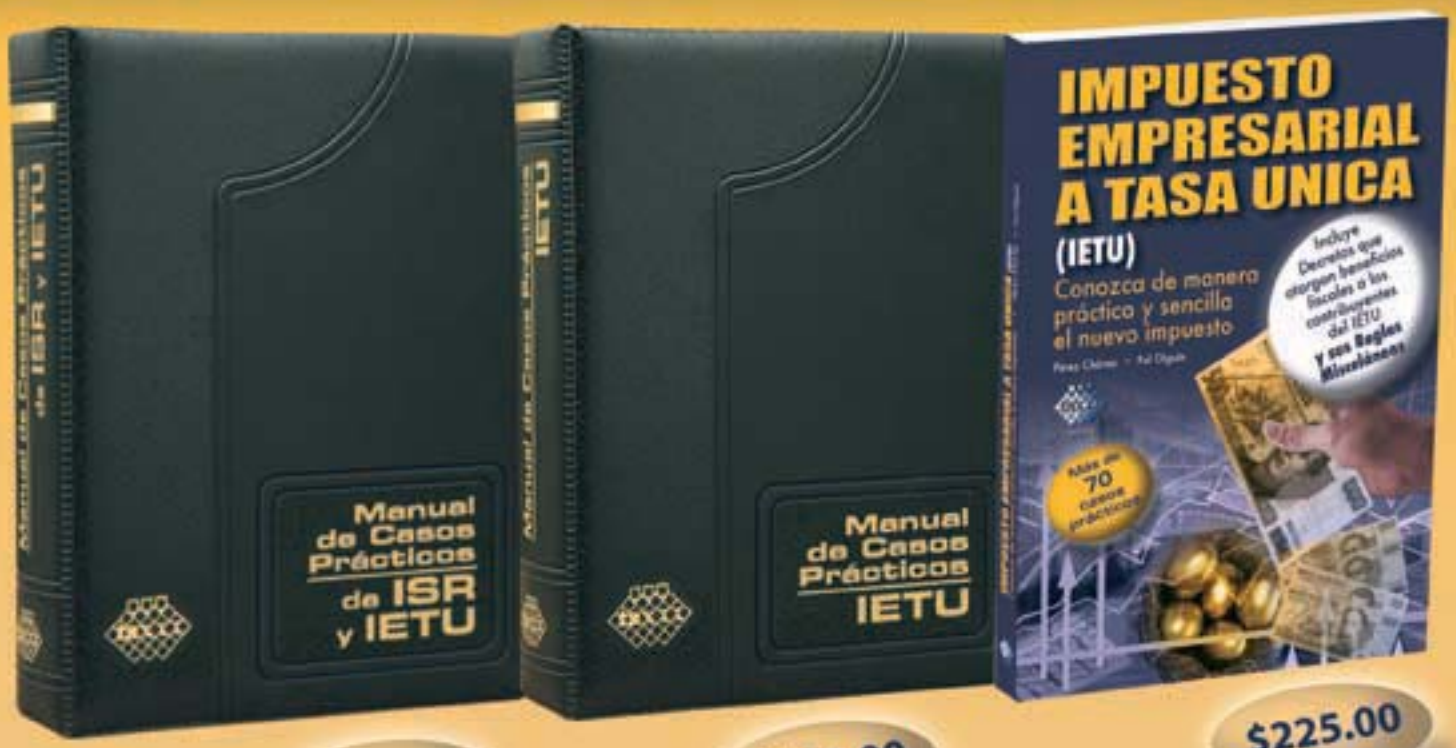
Resulta adecuada la definición de "entidades privadas" que propone este proyecto, pues independientemente de como puedan ser definidas por legislaciones locales e internacionales, el requisito esencial es que estas entidades no tengan la obligación pública de rendir cuentas, pudiéramos interpretarlo como aquella información que prácticamente será utilizada por personas que tienen ingerencia en la entidad.

Considero que la mejor conclusión y análisis será el suyo amable lector. El documento y las minutas de las juntas de trabajo están disponibles en la página del IASB: *www.iasb.org*

1. En el proceso de auscultación se determinó cambiar el término PyME por entidad privada (ver comentario en lo relativo al proceso).

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

IETU



$799.00

$499.00

$225.00

Precios sujetos a cambio sin previo aviso.

taxx editores

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

EFECTOS DEL IDE

Dr. Herbert Bettinger Barrios

Como es de todos conocido, principalmente, al inicio del ejercicio fiscal se llevan a cabo diversas reformas impositivas que pretenden incrementar la recaudación del Estado para sufragar el gasto público, tratando de que dicha recaudación se realice de forma equitativa y proporcional, tal como lo dispone nuestra Carta Magna.

Es así que, a través de los años, las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) de nuestro país han sido sujetas de regímenes fiscales que les permiten, de una u otra forma, minimizar sus costos fiscales, con la intención de que no vean mermadas sus utilidades, considerando que el nivel de ingresos que perciben bajo ninguna circunstancia puede ser comparable con el de los grandes consorcios. No obstante lo anterior, el Impuesto a los Depósitos en Efectivo (IDE), establece un régimen tributario general, en el que independientemente del nivel de ingresos de las empresas, éstas serán objeto de dicho impuesto cuando su situación particular actualice la hipótesis normativa, objeto del presente artículo.

Antecedentes

Cabe resaltar el hecho de que, en nuestro país, hacer referencia a los gobernados que cumplan con su obligación de contribuir al gasto público implica, a su vez, referenciar un porcentaje muy reducido de la población, menos de 10 millones que cuentan con su Registro Federal de Contribuyentes activo (RFC) incluyendo, tanto a personas físicas como jurídicas, respecto de más de 100 millones de residentes en territorio nacional. Esto ha provocado que, de manera constante, se trate de introducir nuevos gravámenes o modificación a los actuales que incrementen la recaudación, sin motivar y buscar el incremento de la base de los sujetos pasivos.

Como puede observarse, apenas 10% de la población cuenta con dicho registro activo, aun cuando un porcentaje muy alto del restante 90%, de una u otra forma, genera un ingreso respecto del cual deberían tributar, para el fortalecimiento del gasto público, en términos de lo dispuesto por el artículo 31, fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, con lo cual el Estado contaría con mayores recursos para atender las necesidades básicas de sus gobernados.

Según se señaló en el párrafo anterior, respecto a ese 90%, es preciso señalar que de acuerdo con la información proporcionada por el Gobierno Federal, 46 millones corresponden a la población económicamente activa, razón por la cual un poco más de 50% no está cumpliendo con sus obligaciones tributarias.

> El IDE pretende gravar a aquellas personas que, estando o no inscritas en el RFC, obtienen ingresos pero no los declaran

Además, se podría concluir que al hablar de un padrón de contribuyentes de 10 millones, respecto a los 46 millones que no tributan, aun cuando son sujetos económicamente activos, el Gobierno Federal sólo está obteniendo la recaudación correspondiente a 21% de quienes estarían obligados a tributar; es decir, hay 79% que está dejando de sufragar el gasto público.

Economía informal

Dicha evasión o elusión tiene su origen en la práctica de diversos actos, como: el mercado informal, la prestación de servicios y la venta de bienes sin la expedición de la factura correspondiente, entre otros, lo que influye de manera negativa en la recaudación y afecta el gasto público, generando que el Estado utilice recursos económicos para solventar este déficit.

Ahora bien, las reformas fiscales siempre han sido dirigidas a los contribuyentes cautivos y, a su vez, han sido omisas respecto de aquéllos que generan un ingreso mediante la economía informal. Para tratar de contrarrestar lo anterior se propuso, a finales del año pasado, la aplicación de un nuevo gravamen que se denomina: Impuesto a los Depósitos en Efectivo (IDE), el cual entró en vigor a partir del primero de julio del presente año.

Impuesto a los Depósitos en Efectivo

El IDE pretende gravar a aquellas personas que, estando o no inscritas en el RFC, obtienen ingresos pero no los declaran; así como a aquéllas que estando registradas, declaran encontrarse en suspensión de actividades, cuando realmente continúan operando.

Objeto del gravamen

El IDE tiene por objeto que las personas físicas y morales cumplan con este gravamen, respecto de todos los depósitos en efectivo que efectúen, ya sea en moneda nacional o extranjera y que lleven a cabo en cualquier clase o tipo de cuenta que tengan a su nombre en las instituciones del sistema financiero, cuya suma exceda de $25,000.

Con este nuevo gravamen, la autoridad fiscal pretende que la economía informal participe de una u otra forma en la recaudación, pues por lo regular las operaciones que se llevan a cabo se realizan en efectivo, razón por la cual al ser captados los recursos por el sistema financiero, quedarían gravados con este impuesto, evitando así la evasión.

No se considera efectivo a aquellos depósitos que se lleven a cabo por medio de transferencia electrónica, títulos de crédito o cualquier otro sistema pactado con las instituciones del sistema financiero en los términos de las leyes aplicables, aun cuando sean a cargo de la misma institución del sistema financiero que las reciba.

Cabe destacar que la adquisición en efectivo de cheques de caja no se encuentra en las excepciones a que se hace referencia en el párrafo anterior, por lo que esta operación sí es objeto de dicho gravamen y, por lo tanto, también sujeta a retención por parte de las instituciones financieras.

Dr. Herbert Bettinger Barrios
Coordinador de los Diplomados en Impuestos en el ITAM
Socio Director de Servicios Jurídicos Integrales de Mancera, S.C., integrante de Ernst & Young Global
herbert.bettinger@mx.ey.com

Como se mencionó, los contribuyentes sujetos a este impuesto son las personas físicas y morales que reciban depósitos en efectivo en sus cuentas, por un monto acumulado mayor a $25,000 cada mes del ejercicio fiscal, y por el excedente de esta cantidad, deberá pagarse el gravamen que nos ocupa.

Tasa y base del gravamen

La tasa de este impuesto es de 2% y se aplicará sobre el monto excedente de $25,000, debiendo la institución financiera que reciba los depósitos, recaudar el impuesto el último día de cada mes, de cualquiera de las cuentas que tenga abiertas el contribuyente en dicha institución y enterarlo a las autoridades fiscales.

De lo contrario, las instituciones del sistema financiero serán responsables solidarias con el contribuyente, respecto al monto del IDE que no sea enterado.

Aunado a lo anterior, las instituciones financieras deberán informar a las autoridades fiscales cuando los fondos de la cuenta o cuentas del contribuyente, no sean suficientes para recaudar la totalidad del impuesto o cuando, por otro motivo, no hubieren podido cumplir con las disposiciones que señala la ley que regula este gravamen.

Sujetos que no pagan este impuesto

Es conveniente aclarar que no quedan afectas a este impuesto: la Federación, las entidades federativas, los municipios y las entidades de la administración pública paraestatal, las personas morales con fines no lucrativos, las personas físicas y morales que lleven a cabo depósitos en efectivo, cuyo monto total en el mes sea de $25,000 o menos, las instituciones del sistema financiero por los depósitos en efectivo que se realicen en cuentas propias con motivo de su intermediación financiera o la compraventa de moneda extranjera, las personas físicas por depósitos en efectivo cuando éstos no representen una acumulación para efectos del impuesto sobre la renta, y finalmente las personas físicas y morales que reciban en sus cuentas, depósitos en efectivo con motivo de los créditos que les hayan sido otorgados por las instituciones del sistema financiero.

Por otro lado, es importante resaltar que el IDE es un tributo directo que incide sobre los titulares de las cuentas que éstos tengan abiertas en las instituciones financieras. Dicho gravamen cumple con dos funciones impositivas, ya sea como: gravamen final en aquellas personas que no tengan RFC o que teniéndolo no tributen para efectos del impuesto sobre la renta y/o impuesto empresarial a tasa única.

Recuperación del gravamen

Sin embargo, para aquellos sujetos pasivos que presentan sus pagos provisionales y su declaración anual, este impuesto de 2% se podría considerar como un anticipo del Impuesto Sobre la Renta (ISR) o, en su caso, del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU), ya que para efectos del ISR este 2% es acreditable y para el IETU es compensable.

Ahora bien, si el monto recaudado por concepto del IDE es mayor al ISR pagado en el mes y al retenido a terceros, y no existe el IETU por pagar, el contribuyente podrá solicitar su devolución.

> “La tasa del IDE es de 2% y se aplicará sobre el monto excedente de $25,000”

En el caso de que se pague el IETU y exista un excedente del monto recaudado por concepto del IDE, la ley prevé que la compensación correspondiente puede llevarse a cabo.

Para aquellos contribuyentes que no se encuentren obligados al pago del ISR o del IETU, el gravamen que nos ocupa tendría el carácter de definitivo, situación que, generalmente, ocurrirá tratándose de la economía informal, ya que al no acreditar o compensar el monto recaudado por concepto del IDE contra otros impuestos, no recuperarán los montos correspondientes a dicho impuesto, con independencia de las acciones posteriores que, por evasión, lleve a cabo el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

El SAT estima que obtendrá una recaudación por concepto del IDE, aproximadamente, de tres mil millones de pesos. Debemos tomar en cuenta que la recaudación total puede ser mucho mayor a dicha cantidad; sin embargo, al permitirse el acreditamiento, la devolución y la compensación, referida en párrafos anteriores, el monto recaudado se puede ver reducido por aquellos contribuyentes de los impuestos directos que, a su vez, acrediten o compensen.

"El SAT estima que obtendrá una recaudación por concepto del IDE, aproximadamente, de tres mil millones de pesos"

Efectos internacionales del gravamen

En enero del presente año entró en vigor el IETU, el cual no sólo ha tenido una repercusión a escala nacional, sino que su impacto generó que el gobierno mexicano tuviera la necesidad de negociar con los países con los que tiene celebrados Convenios para Evitar la Doble Tributación, con el fin de que este impuesto fuera acreditable en el extranjero en los mismos términos que el ISR.

En efecto, antes de entrar en vigor, el IETU se vio sometido, tanto al análisis como a las críticas nacionales y extranjeras, y fue objeto de diversas adecuaciones, incluso antes de su vigencia, siendo una de las más transcendentes a escala internacional la referente a la denominación del nuevo gravamen, pues originalmente se había considerado como: *contribución empresarial a tasa única*. Sin embargo, conforme a los Convenios para Evitar la Doble Tributación celebrados por México, es objeto de los mismos, entre otros: el impuesto a los ingresos o renta, independientemente del nombre que se le dé en cada país, siendo distintos una contribución y un impuesto.

En virtud de lo anterior, se modificó el nombre del nuevo gravamen con la intención de que tuviera el carácter de un impuesto y, en su caso, pudiera ser acreditable en términos de lo previsto por los convenios antes comentados. Como consecuencia, la mayoría de los países han aceptado que el IETU quede comprendido dentro de los impuestos que son objeto de los Convenios para Evitar la Doble Tributación que tienen celebrados con México, al establecer un gravamen al ingreso que se determina aplicando a la base neta una tasa de 16.5% (2008), el cual aumentará durante los siguientes años hasta llegar a una tasa efectiva de 17.5% (2010).

No obstante lo anterior, al entrar en vigor el IDE nuevamente nos enfrentamos a una situación que puede incidir en la debida aplicación de los Convenios para Evitar la Doble Tributación y en el reconocimiento del IETU efectivamente pagado en México para su acreditamiento en otros países, ya que conforme a la Ley del Impuesto a los Depósitos en Efectivo (LIDE) si existe un remante del IDE, después de acreditarlo contra el ISR, los sujetos pasivos podrán compensar dicho remanente contra las contribuciones federales a su cargo, por ejemplo el IETU; sin embargo, el IDE representa una contribución de carácter diferente y se aplica sobre una base bruta, lo que podría implicar que se cuestionara su acreditamiento a escala internacional.

Comentarios finales

Como se puede observar, si bien es cierto que este impuesto tiene un efecto negativo, ya que los contribuyentes estarían adelantando cerca de 17 días el pago de los impuestos sobre la renta y empresarial a tasa única, también lo es el hecho de que mediante este tributo se está buscando que la economía informal, participe del gasto público en un 2% sobre el monto de los depósitos que reciban en las cuentas que tengan en las instituciones financieras.

Esto representa un esfuerzo importante y no se debe pensar que 2% es una tasa reducida que no impacta a la economía del sujeto pasivo, ya que se aplica considerando el monto depositado, sin que dicho monto se vea disminuido por costos y deducciones relacionadas con la actividad que generó dichos ingresos, por lo que, dicha tasa es importante, respecto de la base bruta sobre la cual se aplica, lo que ha provocado que algunos contribuyentes que se ven afectados en sus flujos de efectivo, estén considerando la opción de promover los medios de defensa correspondientes, situación que en particular debe ser analizada por la PyMES ya que, generalmente, la mayoría de sus operaciones son realizadas en efectivo.

XX Premio Nacional de la Contaduría Pública

Instituto Mexicano de Contadores Públicos

Ética

Costos

Fiscal

Finanzas

Auditoría

Contabilidad

Derecho Tributario

El IMCP convoca a participar en proyectos de estudio e investigación de temas relativos a la Contaduría Pública

Primer lugar	$120,000.00 m.n.
Segundo lugar	$80,000.00 m.n.
Tercer lugar	$50,000.00 m.n.

*Los trabajos se reciben, como máximo, a las 14:00 horas del 30 de junio, 2009

Consulta bases y reglamento en

www.imcp.org.mx

Lic. Manuel Guzmán M.
Luis Flores S.

Perspectiva financiera
(Primera parte)

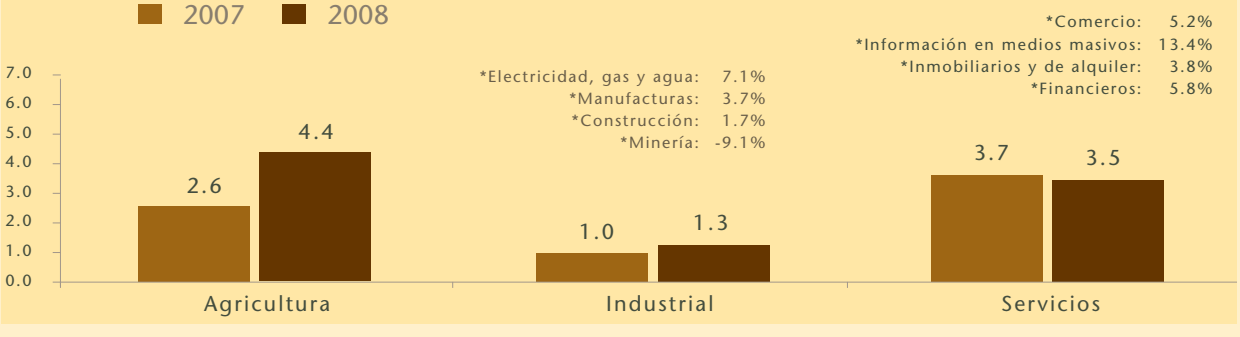
Típicamente, los meses de verano resultan de poca actividad para los mercados financieros. Este año no fue la excepción. Sin embargo, tanto en México como internacionalmente, los datos económicos siguieron fluyendo y trajeron consigo varios mensajes de trascendencia.

En México, se reportó el Producto Interno Bruto (PIB), al segundo trimestre del año y éste resultó debajo de lo esperado por el mercado (3%), pero muy cerca de la estimación de IXE (2.7%). La cifra final fue 2.8%, y al interior del PIB se destacó el crecimiento del sector servicios, sobre todo en la parte de información de medios masivos (influido, principalmente, por la telefonía celular), el comercio y los servicios financieros. El sector servicios (mayor contribuyente al crecimiento económico de México) es clave para el resto de la economía. Prevemos que el consumo se desacelere, pero manteniendo un crecimiento positivo por arriba de 3% anual, en beneficio del resto de la economía. En cuanto a la parte industrial, la minería se reportó con una fuerte caída en su actividad derivada de la menor producción petrolera y de la menor actividad relacionada con los minerales metálicos. La construcción tuvo un tímido avance y este sector se ha quedado corto en relación con nuestras expectativas de inicio de año (y después de varios anuncios entorno a la infraestructura). En contraste, las manufacturas mexicanas siguieron creciendo porque la demanda de Estados Unidos no se cayó. (Ver gráfica 1.)

Sin embargo, durante la segunda mitad del año, la demanda de EE.UU., tendrá un mal desempeño (un dólar en recuperación y la menor fuerza de Europa harán sufrir a las exportaciones estadounidenses). Así, mucho dependerá de qué tan rápido puedan avanzar en nuestro país los proyectos de infraestructura para estimular a la economía. Con esto, mantenemos nuestro pronóstico de que la economía crezca 2.62% al cierre de 2008 (ver gráfica 2). **En 2009, y previo a que se conozca el Presupuesto de Egresos de la Federación, esperamos que la economía registre aún un lento avance de 2.9% anual**.

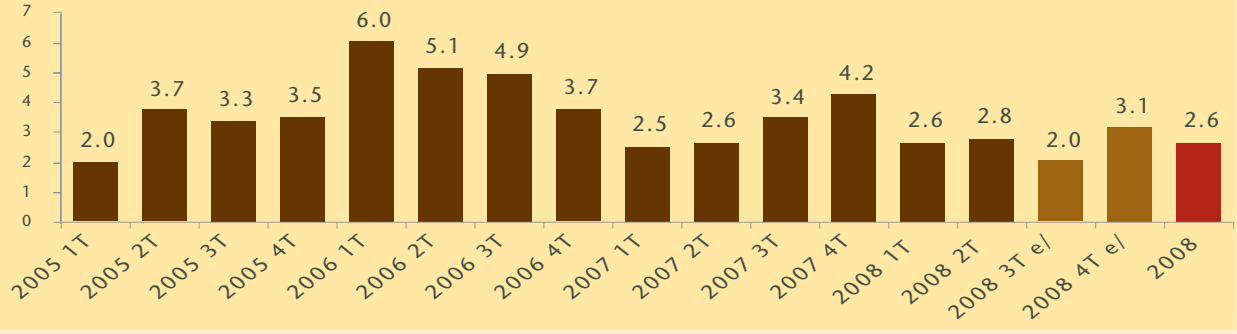
El otro tema de relevancia en México, la inflación, siguió acelerándose hasta alcanzar 5.53% anual. Además, Banco de México volvió a aumentar su tasa de fondeo en 25 pb para llevarla al actual nivel de 8.25%. Durante agosto, se acumularon malos resultados de inflación con anuncios de nuevos incrementos en gasolinas, y deterioro de expectativas. Hacia delante, las tarifas de electricidad se realinearán al eliminarse el subsidio de verano, con lo que habrá un repunte importante. Esperamos que la inflación de agosto haya sido de 0.51% y la de septiembre

Gráfica 1. PIB México trimestral (Var. % anual)



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI

Gráfica 2. PIB México trimestral (Var. % anual)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

de 0.91%, con lo que la tasa anual quedaría en 5.50% y 5.64%, respectivamente. Lo anterior haría pensar que los mercados se mostraron muy preocupados por el tema inflacionario durante agosto. No fue así. Por un lado, los precios internacionales de las materias primas fueron cediendo. De hecho, el Banco de México moderó bastante su tono, pues a pesar de aumentar la tasa de fondeo a 8.25%, su comunicado mostró mayor preocupación por el crecimiento. El mercado fue aceptando la idea de que ya no habrá más aumentos en la tasa de fondeo. Además, para finales de agosto, el mismo Gobernador del Banco de México declaró que el "fin del episodio inflacionario estaba próximo" lo que hizo un gran eco en los mercados locales. Las tasas de los bonos locales cayeron de forma sustancial, mientras que el peso entró en un proceso de depreciación que llevó al tipo de cambio de 10.20 a 10.50 en cuestión de días. La fortaleza del sector externo da pauta a observar niveles de 10.34 para el tipo de cambio hacia finales de 2008.

Internacionalmente, sorprendió el fuerte regreso del dólar, así como la disminución de los precios del petróleo. En efecto, el dólar se revitalizó a pesar de que la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) dejó sin cambios su tasa de fondos federales a 2% (descontado por el mercado), pero retomó un discurso más enfocado hacia el crecimiento. Semanas después, en las minutas de la reunión, la FED ratificó su compromiso con el crecimiento económico, pero dejó claro que el próximo movimiento de tasas sería de alza. Esto dotó de fuerza al dólar, lo que explicó su apreciación frente al euro.

En la segunda parte de este trabajo se analiza la economía de la Zona Euro y la situación del dólar / euro.

Gráfica 3. Peso / Dólar

Fuente: Elaboración propia con datos de Reuters

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

Luis Flores S.
Economista Senior IXE Grupo Financiero
lfloressa@ixe.com.mx

C.P.C. Víctor Keller Kaplanska

Peripecias del SIPRED 2007

Para estas fechas espero que todos se hayan repuesto del susto de los trabajos de auditoría y la presentación del dictamen fiscal por medios electrónicos, mejor conocido como Sistema de Presentación del Dictamen Fiscal (SIPRED), pero si al leer este artículo, sufrieron, se enojaron o tuvieron problemas para llevar a cabo el envío, déjenme platicarles lo que la Comisión Representativa ante AGAFF del IMCP, sufrió para llegar al producto que se manejó.

En esta ocasión, el artículo destinado para su publicación en la revista no era el que se presenta, aun cuando mi querido amigo y miembro de esta Comisión, el C.P.C. Jorge Novoa Franco había elaborado un trabajo como los que él acostumbra, minucioso, detallado e interesante, pues resulta que el tema quedó derogado dentro de la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF) publicada el 31 de julio, por tal motivo nuestro Presidente de la Comisión, el C.P.C. Alejandro Barriguete Crespo me pidió escribir un caso técnico para esta sección.

Una vez que platiqué con él y comprendiendo lo cansado que han de estar todos de leer temas fiscales, le propuse platicar un poquito de lo mucho que algunos saben acerca de los trabajos que lleva a cabo esta Comisión, así que espero les sea interesante.

En primer lugar, independientemente de los trabajos que se llevan a cabo dentro de las tres áreas que abarca la Comisión: Legal, Fiscal y Normativa, acerca de las cuales es obligatorio presentar algún tema para discusión cada mes, dentro de esta Comisión están representadas todas las regiones en las que están divididas las Vicepresidencias del IMCP y uno de los puntos principales que nos toca tratar con las autoridades es todo lo referente al SIPRED.

Este año, para realizar el trabajo que todos ustedes hicieron y enviaron mediante el SIPRED, se tuvieron infinidad de juntas con las autoridades del SAT, en todos los niveles, por ejemplo con el Director de AGAFF y el de Normatividad, etc. Toda vez que, fue un sistema nuevo, que el SAT cambió de proveedor y por más esfuerzos que intentábamos no se lograba (creo que no se logró) un producto óptimo, se tuvieron juntas interminables para hacerle ver a la autoridad que el sistema no funcionaba (no corría), y que la recepción de lo que se suponía era el producto terminado, no era el adecuado.

Cuando se pensaba, porque así lo hizo ver la autoridad anunciando a los medios de comunicación, que el sistema estaba listo para ser utilizado, aproximadamente, los últimos días de mayo, algunos integrantes de la Comisión hicimos la prueba esa misma tarde para enviar algunos dictámenes de nuestros respectivos despachos, llevándonos una sorpresa, el sistema no estaba listo.

Algunos de los problemas encontrados fueron:

- Tardanza en la recepción.
- Tardanza en la confirmación de haber recibido el dictamen.
- En el caso de donatarias, anexos que el sistema rechazaba.
- La validación, o tardaba dos días o no existía aviso de rechazo al CPR.
- No era compatible con windows vista, etcétera.

Éstas eran algunas de las dificultades más sencillas con las que nos encontramos a 30 días de vencer el plazo definitivo de la presentación del dictamen, en esos momentos nos avocamos en hacerle ver a la autoridad los problemas inherentes al caso, trabajando, en muchas ocasiones, de la mano con la autoridad y prácticamente solucionando los problemas encontrados, situación que no fue fácil. Para mediados de junio, ya se tenían prácticamente solucionados muchos de esos problemas, fue entonces cuando se hizo la solicitud de ampliación del plazo para presentar el dictamen.

El resultado ustedes lo saben, como ya mencioné sufrieron las peripecias del SIPRED, pero nada comparado con lo que sufrieron los miembros de esta Comisión encargados del tema. En cuanto a la prórroga, aun cuando se había pedido una ampliación de cuando menos 30 días, sólo se nos concedieron 11 días, pero sí se cumplió con el cometido.

Al día de hoy, la autoridad ya está trabajando y lo sabemos con certeza en el dictamen 2008, por lo que solicito a los interesados en este artículo, sus comentarios y la problemática que encontraron, para que esta Comisión los haga llegar a la autoridad y se tenga un mejor sistema para el año entrante.

Por último, quisiera dirigirme a todos los miembros de esta Comisión y agradecerles con un reconocimiento personal, por los trabajos que elaboran y por las horas que en forma gratuita le dedican a nuestro IMCP.

C.P.C. Víctor Keller Kaplanska
Keller Podgursky Y Cía., S.C.
vkeller@keller-fiduinion.com.mx

IFAC

Miembros y cuerpos colegiados regionales

- Lanzamiento del nuevo sitio de IFRS de AICPA.
- CICA libera la Guía para las ISA.
- CIMA emite un reporte ejecutivo de la encuesta realizada por IFAC, acerca de la cadena de valor de los proveedores de información financiera.
- FEE promueve que todos sus miembros sigan las recomendaciones de las EC acerca de las responsabilidades del auditor.
- Las calificaciones de CAEW ACA ahora están disponibles en Rumania.
- El Instituto de la India emite un documento para recibir comentarios, en relación con auditorías de grupos de estados financieros.
- El Instituto Irlandés lanza un nuevo programa en contabilidad forense.
- El Instituto Italiano emite una nueva guía acerca de leyes antilavado de dinero.
- Un nuevo documento de las políticas de ACCA resalta la preocupación acerca de los planes de pensiones de las pequeñas empresas. ACCA nombra nuevo director ejecutivo.
- El Instituto de Pakistán adopta el Código de Ética de IFAC.

Pueden obtenerse los artículos completos en: *http://intranet.ifac.org/Global* y en *Digest/2008_06_Global_Digest.php*

Internacionales y otras organizaciones

- PIOB emite su tercer reporte público.
- AUASB emite guía para reporte: servicios de administración de inversiones.
- EC libera reporte sobre la aplicación de las IFRS.
- IASB y U.S. SEC se enfocan en el valor justo de mercado.
- FSA de Japón emite un reporte sobre iniciativas en material de regulación.
- Nuevo sitio se enfoca en reportes sustentables en Europa.
- UK *Oversight Board* publica algunas propuestas para regular auditores de terceros países.

Comités de IFAC

El Comité de PAIB libera una guía para Contadores de negocios. El comité de profesionales en negocios (PAIB) libera tres nuevas publicaciones:

- Prefacio para la Guía de buenas prácticas internacionales.

  Establece el alcance, propósito y proceso de emisión de las guías de buenas prácticas internacionales, que cubrirán tópicos financieros, gerenciales y otras áreas de importancia para los Contadores de negocios.

  <http://www.ifac.org/Store/Details.tmpl?SID=121276 8931351343&Cart=121319 5193495535>

- Guía de buena práctica internacional, evaluación de proyectos utilizando el descuento de flujos de efectivo.

  <http://www.ifac.org/Store/Details.tmpl?SID=121276 9572351669&Cart=121319 5193495535>

  Enfatiza la utilización del análisis de los flujos de efectivo descontados y el valor presente neto para evaluar las inversiones.

- Los roles fundamentales de los contadores de negocios en las empresas medianas.

  Un nuevo documento que ilustra el rol esencial que juegan los Contadores de negocios en la identificación de los retos de las empresas de tamaño medio. Refleja el resultado de entrevistas realizadas a un diverso grupo de Contadores profesionales experimentados de este tipo de empresas.

  <http://www.ifac.org/Store/Details.tmpl?SID=121156 7354916706&Cart=121319 5193495535>

Todas estas publicaciones están disponibles en la tienda del IFAC en línea: *http://www.ifac.org/store*

El Comité de Ética solicita comentarios acerca de los requisitos de independencia

El Comité Internacional de Ética para Contadores (IESBA) solicita comentarios acerca de su propuesta para fortalecer los requisitos de independencia establecidos en el Código de Ética para Contadores profesionales. Las propuestas enfatizan la venta de servicios de auditoría interna a un cliente de auditoría de interés público y las salvaguardas requeridas cuando los honorarios de un sólo cliente de auditoría exceden 15% de los ingresos de la firma. Comentarios del documento en exposición, que puede ser visto en: *http://www.ifac.org/EDs*, son requeridos para el 31 de agosto de 2008.

<http://www.ifac.org/Guidance/EXD-Details.php?EDID=0112>

IFAC lanza un comité para discutir asuntos sobre practicantes y empresas PyMES

Para facilitar el diálogo acerca de las PyMES, se ha lanzado un Comité de Discusión (*http://web.ifac.org/forum/SMP/1*) en el centro internacional SMP. Los Contadores profesionales y otros visitantes del sitio de IFAC son invitados a compartir sus perspectivas en asuntos que impacten a las PyMES, incluyendo la utilidad de las nuevas guías para promover auditorías de alta calidad y la conveniencia de las Normas internacionales para PyMES. Para mayor información visitar: *http://www.ifac.org/SMP*

PIOB libera su tercer reporte público

The Public Interest Oversight Board (PIOB) emite su tercer reporte público. (*http://www.ipiob.org/reports.php*).

Este reporte se refiere al detalle de las actividades de su tercer año de operación, incluye la supervisión de auditorías y aseguramiento, ética y actividades de estándares de educación y programa de cumplimiento de los miembros. El reporte está disponible en: *http://www.ipiob.org*

C.P.C. Sylvia Meljem Enríquez de Rivera
Directora del Departamento Académico de Contabilidad
ITAM
smeljem@itam.mx

C.P.C. y C.I.A. Beatriz Castelán García

El medio ambiente de trabajo: una tarea no atendida

De manera natural e inobjetable las preocupaciones de las organizaciones giran en torno a la productividad y eficiencia, elementos fundamentales para su supervivencia. Sin embargo, no siempre se relacionan con una preocupación y ocupación hacia el medio ambiente laboral, a pesar de su papel en tales fines.

El medio ambiente laboral puede provocar en los individuos que lo viven, sentirse conformes, indiferentes o rechazados, y decir: "no aguanto más". Sensaciones que no deben considerarse banales, pues se relacionan con el individuo, con sus actitudes y con su compromiso hacia la tarea y la organización. Sobra decir que un buen ambiente es la clave para propiciar adhesión y compromiso para trabajar con entusiasmo, creatividad y ganas de dar ese "plus" dentro del grupo de trabajo, y que en el quehacer laboral, se "siente y vive la camiseta".

Con esta orientación la revista *Fortune*,[1] publica el resultado de un trabajo al respecto, en el cual se señalan, en blanco y negro, los aspectos simples del medio ambiente laboral, frecuentemente, soslayados por otras prioridades que deben tenerse presentes, como son:

- Impulso al cumplimiento de tomar vacaciones. No sólo bajo la orientación de una obligación y derecho laborales, sino como un factor de beneficio directo para el trabajador, e indirecto para la organización. Está demostrado que el cambiar de rutina propicia una oxigenación mental básica para enfocar las tareas con nuevas ideas y perspectivas en beneficio de mejoras ¿cuántas vacaciones no se toman y cuánta fatiga acumulada afecta el trabajo sin sentirlo?

- Estímulo al trabajo comprometido *smart* y no sólo al cumplimiento de "horas asiento", a veces muy amplias pero no productivas. Las ideas y sugerencias de mejora y cambio, deben ser impulsadas. La evolución de las organizaciones se basa en el cambio que, también, puede surgir de su gente y no sólo de sus asesores.

- Preocupación genuina por la calidad de vida personal de los trabajadores. No debe olvidarse que si el trabajador que está bien consigo mismo y con su familia, también está bien con la organización. En eventos escolares importantes, hay que propiciar su atención; ante las dificultades en la transportación, deberían idearse mecanismos de apoyo en traslados seguros y con menor estrés; en el lugar de trabajo, facilitar agua, café, galletas y afines; así como procurar espacios bien iluminados y ventilados, al igual que mecanismos similares de apoyo para mejorar la calidad de vida.

Sin duda, estas sencillas ideas se conocen, pero con frecuencia, en el día con día, se marginan. Al respecto, es pertinente tener presente el planteamiento de Richard Cyert & James March, donde señalan que las organizaciones no son entes abstractos, sino sus gentes. Finalmente, el cuidado del medio ambiente laboral significa una consideración real y concreta que, naturalmente, redundará en integración, compromiso y resultados.

1. *Fortune*, "The three minute manager", julio 21, 2008.

C.P.C. y C.I.A. Beatriz Castelán García
Integrante de la Comisión de Revista del IMCP
bcastelan1148@prodigy.net.mx