



Instituto Mexicano de  
Contadores Públicos

La coordinación de este número  
de Contaduría Pública estuvo a cargo de:



C. P. C. y M.A. Sylvia Meljem Enriquez de Rivera  
M.F. Anabel Mitsuko Endo Martínez

## COMITÉ EJECUTIVO NACIONAL 2005-2006

### Presidente

C.P.C. Alberto Álvarez Del Campo

### Vicepresidente General

C.P.C. Luis Rafael Moirón Llosa

### Tesorero

C.P.C. Francisco Javier García Sabaté

### Secretario

C.P.C. Luis Raúl Michel Domínguez

### Protesorero

C.P.C. José Luis Valera Benito

### Director Ejecutivo

C.P.C. Federico Ríos León y Vélez

### Auditor

C.P.C. Juan Manuel Ferrón Solís

## Vicepresidencias de Operación

### Legislación

C.P.C. Jaime Sánchez-Mejorada Fernández

### Práctica Externa

C.P.C. José Luis García Ramírez

### Relaciones y Difusión

C.P.C. José T. Franco Minero

### Sector Empresas

C.P.C. Raúl González Lima

### Docencia

C.P. Eduardo Ávalos Lira

### Sector Gobierno

C.P.C. José Armando Plata Sandoval

### Fiscal

C.P.C. Francisco Macías Valadez Treviño

### Asuntos Internacionales

C.P.C. Javier García Padilla

## Vicepresidencias Regionales

### Centro

C.P.C. Eduardo Ojeda López Aguado

### Centro-Itsmo-Peninsular

C.P.C. Graciela E. Pasquel Sánchez

### Centro-Occidente

C.P.C. Enrique Luévano Olvera

### Noreste

C.P.C. Manuel Gómez Rodríguez

### Noroeste

C.P.C. Víctor Manuel Prieto Gastélum

### Presidente de la Comisión de Relaciones,

### Apoyo y Servicio a Federadas

C.P.C. José Antonio Snell Arguijo

### Presidente de la Comisión de Membresía

C.P.C. Luis González Ortega

8



16



29



38



## EDITORIAL

### 4 Economía y contabilidad

## COMPETENCIA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

### 6 Entrevista con el Dr. Agustín Carstens

C.P.C. y M.A. Sylvia Meljem Enriquez de Rivera

### 8 2006: crecimiento limitado en América Latina

Mtro. Rodolfo Sosa García • Akira Onishi

### 12 En la lupa, la apertura comercial de América Latina

Mtro. Demian Sánchez Yeskett

### 16 Cadenas productivas globales vs. locales

Mtra. Clotilde Hernández Garnica

### 20 Impacto del ingreso de China a la OMC en la competitividad de la industria mexicana del vestido en Estados Unidos

Dra. Nadima Simón Domínguez

### 23 Pequeñas y medianas empresas en el contexto internacional

Mtro. Luis Roberto Trejo Mendoza

## FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS

### 26 Regulación bancaria

Lic. Patricio Bustamante Martínez

### 29 Desarrollo de las Afores en la economía mexicana

C.P. Francisco González Almaraz

### 32 Retos y tendencias de la contabilidad gubernamental

Dmitri Gourfinkel

## ENTREVISTA

### 34 Entrevista con el Dr. Federico Gertz Manero

C.P.C. y M.A. Alfonso Franco Bolaños

## EFICIENCIA ECONÓMICA

### 38 Los proyectos de inversión y la teoría de opciones reales

Mtra. Alma A. Hernández Ilizaliturri • Mtra. Maritza Álvarez Herrera

### 40 Los problemas de agencia e incentivos en la empresa

Mtro. Pólux Ernesto Díaz Ruiz

- 42 Hacia la sociedad del conocimiento, generando capital intelectual**  
Mtro. Sergio Ochoa Jiménez • Mtro. Víctor Manuel Acosta Eakins

## INCERTIDUMBRE E INFORMACIÓN

- 44 La contabilidad y los precios de transferencia**  
Mtra. Paula Beatriz Morales Bañuelos • C.P. Ricardo Rendón Pimentel

- 48 La inflación en México y las técnicas contables de reexpresión**  
C.P. José Manuel González Garnica

- 50 El riesgo país como factor decisivo en la inversión a largo plazo**  
C.P.C. y M.C. Jesús Lavín Verástegui • Mtro. Oscar González Colunga • Mtra. Alma A. Hernández Ilizaliturri

## SECCIONES

### FINANZAS

- 54 Riesgo tecnológico como parte de la administración integral de riesgos**  
José Mauricio Torres Romero, CISA, CISM

### 6ª JUNTA DEL CEN 2005-2006

- 56 6ª Junta del Comité Ejecutivo Nacional del IMCP 2005-2006 en Zacatecas**

### DOCENCIA

- 57 ¿Economía y contabilidad?**  
C. P. C. y M.A. Sylvia Meljem Enriquez de Rivera

### TRANSPARENCIA

- 60 La Convención Interamericana Contra la Corrupción (CICC) y el liderazgo de México**  
Mtra. Josefá Casas Velázquez

### CENTRO DE INVESTIGACIÓN

- 62 Push-Down Accounting (PDA) Primera parte**  
M.T.I.A. Ma. Teresa Guerrero Sevilla • M.F. Sandra P. Minaburo Villar

### HORIZONTES

- 64 Las inteligencias múltiples y sus efectos**  
C.P.C. y C.I.A. Beatriz Castelán García

40

48

56

64



#### COMISIÓN DE REVISTA

<b>Presidente</b>	C. P. C. Gabriel Bustos Porcayo
<b>Secretario</b>	C. P. Fernando Álvarez Zamudio
<b>Miembros</b>	C. P. Eduardo Ávalos Lira C. P. C. José Miguel Barañano 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. Irving A. González Esqueda C. P. C. Jorge L. Hernández Baptista C. P. C. Arturo Luna López C. P. C. y M.A. Sylvia Meljem E. de R. C. P. C. Luis Moreno Noriega C. P. Nicolás Olea Zazueta M. D. I. Andrea Ruiz Rivas C.P.C. y M.A. Pedro Luis San Martín C.P.C. Horacio Zúñiga Gómez

#### DIRECTORIO

<b>Gerente Editorial</b>	L. C. G. Jaime A. Cortés Ramírez
<b>Gerente Comercial</b>	Ing. Sandra Zárate Rodríguez
<b>Publicidad y</b>	
<b>Subscripciones</b>	Iveth Prado Pérez
<b>Distribución</b>	Luis E. Almorejo Mondragón
<b>Diseño Gráfico</b>	Jorge Aranda Fdez. • Grupo Ajusco
<b>Fotografía</b>	Eduardo Álvarez del Castillo Juan Manuel Juárez Banco de imágenes Ablestock

<b>Corrección de estilo</b>	Dzoara Rodríguez Velázquez Norma B. San Martín López Nicolás Centeno Bañuelos
-----------------------------	---

<b>Publicidad Institucional</b>	Rosalba Martínez Velasco Josué Galindo Torres Hugo Cruz Zamora
---------------------------------	--

<b>Suscripción anual</b>	República Mexicana \$ 450.00 Extranjero (incluye gastos de envío) Continente Americano U.S. Cy. 125.00 Continente Europeo U.S. Cy. 175.00
--------------------------	--

**Precio por ejemplar** \$ 45.00

Tabachines 44, Bosques de las Lomas, México 11700, D.F.  
Tel.: 52-67-64-00, FAX 55-96-69-50  
E-mail: suscripcion@imcp.org.mx

<b>Tiraje</b>	22,500 ejemplares
	Publicación Certificada por el Instituto Verificador de Medios Registro No. 071/12

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

#### POLÍTICAS EDITORIALES:

Los artículos publicados expresan la opinión del autor o autores, sin que tenga que coincidir necesariamente con el punto de vista del IMCP, respecto al 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 al uso exclusivo del título: 04-1990-000000001609-102, expedido por el Instituto Nacional del Derecho de Autor.

Impreso en los Talleres de Imprenta Ajusco, S.A. de C.V.

*El impacto de la economía y la contabilidad en los mercados financieros y en las finanzas públicas, así como la transparencia y la confiabilidad en la información, son factores esenciales en el desarrollo de la profesión. En consecuencia, las prácticas contables son consideradas parte indispensable de la infraestructura económica de un país.*

Es por esto que este número de *Contaduría Pública* ofrece temas relacionados con la competencia y el crecimiento económico de América Latina en comparación con otras economías mundiales. En este sentido, se incluye una entrevista con Agustín Carstens, Subdirector Gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI); un artículo sobre el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y sus efectos en la industria mexicana del vestido respecto al mercado de los Estados Unidos, además de un trabajo sobre las PyMES en el contexto internacional.

Por otro lado, la regulación y el funcionamiento de los mercados financieros nos llevan al estudio de algunas teorías que orientan a los inversionistas para la toma de decisiones, ya que han surgido diversas doctrinas para explicar y entender este proceso. Éstas van desde la Hipótesis del Mercado Eficiente hasta la Hipótesis del Mercado Fractal y Coherente. Por ello, es necesario que los Contadores adopten estos métodos de conocimiento derivados de otras disciplinas para fortalecer sus bases metodológicas y elevar la precisión de su información.

En adición, se presenta un artículo que trata sobre los beneficios de las AFORES, sistema que ha demostrado ser una herramienta de mucho valor que brinda seguridad a los recursos de los trabajadores y que se encuentra al alcance de todos los mexicanos.

Siguiendo en la línea de las finanzas, hablamos de la regulación bancaria que se encuentra en constante cambio y de la contabilidad gubernamental que se enfrenta al reto de convertirse en un sistema contable que esté a la altura de las mejores prácticas contables nacionales e internacionales.

También ofrecemos una entrevista con el Maestro Gertz Manero acerca de la importancia que ha adquirido la Contaduría a través de la historia de la humanidad, desde sus inicios hasta nuestros días, para colocarse como una disciplina humana indispensable en el actual desarrollo económico del mundo.

En el marco de la eficiencia económica, hemos incluido un texto del Instituto Tecnológico de Sonora denominado "Administración del conocimiento", que habla sobre el capital intelectual como un elemento de vital importancia para las organizaciones no lucrativas y, en especial, para las educativas. Por ello, estos institutos se han concentrado en su estudio y han realizado proyectos relacionados con su administración.

Por último, presentamos en el tema de la incertidumbre en la información, el factor riesgo país, los precios de transferencia y las técnicas contables de reexpresión.

Esperamos que todo este material sea de interés y utilidad para nuestros lectores.

*Comisión de Revista  
Junio de 2006*







C.P.C. y M.A. Sylvia Meljem Enríquez  
de Rivera  
smeljem@itam.mx

*Jefa del Departamento Académico  
de Contabilidad del ITAM  
Miembro de la Comisión de Revista  
del IMCP*

## Entrevista con el Dr. Agustín Carstens Subdirector Gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI)

*Sylvia Meljem (S.M.) ¿Qué tan flexibles son el Banco de México y la Secretaría de Hacienda para adecuarse y adoptar las mejores prácticas que recomiendan las normas y los códigos del FMI?*

Agustín Carstens (A.C.) Los códigos y estándares con los que trabajan el FMI y otras instituciones se refieren a aspectos monetarios, financieros, fiscales y estadísticos, y le permiten a la comunidad internacional comparar a los países en cuanto a la aplicación de varias políticas. En los últimos 10 años, desde que existen los diferentes códigos y estándares, las prácticas en México han evolucionado de forma favorable. México es uno de los países que se ha sometido al examen de códigos y estándares, pues se hace de manera voluntaria, y ha salido bastante bien calificado. En el FMI hemos visto con muy buenos ojos el hecho de que México haya tomado en serio las recomendaciones que resultaron de las evaluaciones y que haya reformado ciertos aspectos de su marco institucional, de sus leyes y de la manera en que se opera en diferentes campos. El Banco de México y la Secretaría de Hacienda han sacado el mejor provecho posible de este ejercicio, que en esencia permite reflexionar sobre la situación del país y acercarse a las mejores prácticas internacionales.



*S.M. México ha hecho entonces un esfuerzo muy importante. ¿Qué es lo que le falta para llevar mejor a cabo estas prácticas internacionales?*

A.C. Todos los informes sobre estos análisis han sido publicados. En ellos está la información sobre lo que se necesita, son recomendaciones muy puntuales. Yo diría que muy pocos países cumplen con todos los estándares. De hecho, el ejercicio de revisión no busca establecer una calificación o un juicio sobre si se cumplió con todos los estándares; simplemente se trata de establecer si las prácticas son razonables. Y en el caso de México las prácticas sí son razonables.

*S.M. ¿Se alinea con estas prácticas la nueva Ley del Mercado de Valores de México? ¿Cómo ve usted las modificaciones para el mercado mexicano?*

A.C. En México se revisó hace poco el cumplimiento del estándar del mercado de valores que establece la organización internacional IOSCO. Con respecto a la evaluación hecha previamente en 2001 se vieron mejoras sustanciales en cuanto a las prácticas de gobierno corporativo. No diría yo que la nueva Ley del Mercado de Valores esté a la vanguardia en términos de prácticas de gobierno corporativo, pero sí que ofrece mayores garantías para los inversionistas minoritarios, pues les permite invertir con cierta tranquilidad y hacer valer sus derechos como accionistas. También introduce más contrapesos para que en las decisiones empresariales se protejan los intereses de todos los accionistas. Al fin del día, es parte del objetivo que se perseguía.

*S.M. ¿Cómo calificaría la modernización del sistema contable mexicano? ¿Cómo concilia el FMI las diferencias de los criterios que utilizan los países en cuanto a la aplicación de las normas de información financiera?*

A.C. El FMI, por un lado, es respetuoso de las prácticas contables de cada país, ya que están influenciadas por cuestiones culturales y locales. Por otro lado, como también sucede en economía, existen principios básicos que hay que respetar. En este mundo globalizado hay prácticas contables que sería bueno tratar de homologar para que la información disponible sea la necesaria al tomar las mejores decisiones. Así pues, el FMI como institución internacional ha apoyado el proceso de homologación de criterios contables para que sean aplicables a nivel global.

El FMI ha venido apoyando este proceso en diferentes foros. Por ejemplo, participa en el IASB dando su opinión sobre los principios que se establecen. El FMI pone especial


atención a los temas contables referentes al sistema financiero, al balance de los bancos centrales y a las cuentas fiscales. Lo que se busca es que existan políticas fiscales, monetarias y financieras adecuadas. Dado que la ejecución de las políticas, y de alguna manera las decisiones de política económica, se reflejan en registros contables, es muy importante que los mismos muestren la realidad económica de tal forma que se pueda planear mejor, evaluando los resultados de las políticas.

También es importante que se pueda ofrecer información precisa a los agentes económicos para que ellos vayan formando sus expectativas. Eso se logra comúnmente cuando los gobiernos hacen algún tipo de compromiso sobre alguna política que queda explicitado mediante un registro conta-

ble. Por ejemplo, si un gobierno quiere dar una señal de responsabilidad fiscal, asumirá un compromiso sobre cuál va a ser el déficit fiscal de un determinado año. Ésta es una señal económica muy poderosa, que está sustentada en un registro contable. Ahora, para que esa señal sea confiable, la infraestructura contable que está detrás debe ser fidedigna; de lo contrario, ese compromiso no tiene ningún valor. Así, para ejecutar la política económica, evaluarla y corregirla, es indispensable tener sanas prácticas contables. Por eso el FMI pone mucha atención en este tema.

*S.M. Por último, ¿cuál sería el mensaje contundente que quisiera enviarle a la profesión contable mexicana en relación con este papel tan importante que juega la expresión contable de todo lo que está pasando en la economía?*

*¿Qué les diría a nuestros lectores?*

A.C. Pienso que la contabilidad y la economía son complementos muy importantes, en especial en economías avanzadas. Creo que en los mercados financieros y en las finanzas públicas, la transparencia y la confiabilidad en la información es esencial. La profesión y las prácticas contables son una parte indispensable de la infraestructura de una economía de mercado y de un país democrático, son un pilar, un cimiento. Si tenemos cimientos débiles, vamos a tener un edificio débil; si no tenemos buenos sistemas contables, vamos a tener economías débiles e incluso sociedades y democracias débiles. Entender bien esta conexión, esta dependencia, es esencial, y por ello es muy importante que los Contadores sigan luchando por la integridad de sus principios, por una aplicación más amplia, por un cuerpo de auditores más confiables. Celebro que el Instituto esté preocupado por estos temas y que busque otras opiniones, como en este caso. 

**La profesión y las prácticas  
contables son una parte  
indispensable de la  
infraestructura de una economía  
de mercado y de un país  
democrático, son un pilar, un  
cimiento**



Mtro. Rodolfo Sosa García  
rsosag07@aol.com

*Presidente de Galilei Consulting*

Akira Onishi

*Director Centro Modelado  
Económico. Soka University,  
Japón*

## 2006: crecimiento limitado en América Latina. Reto y oportunidad empresarial

*Para facilitar el análisis de las proyecciones de crecimiento durante 2006, a continuación se hará referencia a las cifras contenidas en la tabla 1.*

*En primer lugar, en dicha tabla se observa que los países de América Latina experimentarán un crecimiento promedio de 3.7% anual, el cual es menor a 4% estimado durante 2005 para la misma zona.*

Asimismo, se observan tasas de crecimiento promedio que fueron estables en 10 de las principales zonas económicas del mundo durante el año 2005. A pesar de los incrementos en los precios de los energéticos y los *commodities* en los mercados internacionales, la demanda mundial se mantiene sostenida por Estados Unidos durante 2005 (4.3%), la Unión Europea (2.2%) y países en desarrollo (5.4%). Durante 2005, se estima que América Latina y el Caribe crecieron en promedio (4%) a una tasa mayor que la economía mundial (3.5%) y que los países desarrollados (2.9%).

T a b l a 1

**Tasa de crecimiento mundial anual (%) del PIB**

	Región	2005/e	2006/p	Diferencia
1	Mundial	3.5	3.5	0.0
2	Países en desarrollo	2.9	2.8	-0.1
3	Mayoría de países industrializados	2.8	2.8	0.0
4	Otros países industrializados	3.9	3	-0.9
5	Asia-Pacífico	2.1	2.1	0.0
	Japón	1.9	2	0.1
6	Norteamérica	4.1	3.7	-0.4
	Canadá	3.6	3.2	-0.4
	Estados Unidos	4.3	3.2	-1.1
7	Europa del este	2.2	2.2	0.0
8	Unión Europea	2.2	2.2	0.0
	Francia	2.2	2.2	0.0
	Alemania	1.7	1.8	0.1
	Italia	2	2	0.0
	Reino Unido	2.8	3.3	0.5
9	Países en desarrollo	5.4	5.3	-0.1
10	América Latina y el Caribe	4	3.7	-0.3

Fuente: Galilei Consulting • /e: Estimado /p: Pronóstico

En la misma tabla también se puede observar que para el año 2006 se pronostica una tasa de crecimiento similar a la de 2005 en el mundo. Sin embargo, algunos países de las economías desarrolladas experimentarán un crecimiento menor. El caso más destacado es Estados Unidos (USA), que crecerá a una tasa menor a la de 2005, mostrando una disminución de 1.1% de su PIB. Por otro lado, algunos países que también se espera presenten decrementos en su actividad económica son Canadá (-0.4%) y los otros países industrializados (-0.9%).

Ahora bien, en la tabla 2 se han ordenado las tasas de crecimiento pronosticadas para 2006 en forma descendente, con lo cual se observa que los cuatro países con mayores tasas de crecimiento para 2006 son: Venezuela, Chile, Bolivia y Argentina. Asimismo, en dicha tabla se puede observar que los países de América del Sur crecerán a tasas mayores que el promedio de la zona (3.7%), mientras que los países de América Central y el Caribe tenderán a crecer a una tasa menor al promedio de la zona.

En particular, dos de las principales economías de América Latina, México y Brasil, se espera que durante 2006 mantengan tasas de crecimientos menores al promedio de la zona, de 2.4 y 2.8%, respectivamente.

Desde el punto de vista del potencial de crecimiento económico, se observa que los países que se espera experimenten una mayor disminución en dicho potencial son: Honduras (-2.6%), Argentina (-2.3%), Nicaragua (-1.9%) y Ecuador (-1.1%).

T a b l a 2

**Tasa de crecimiento PIB, promedio anual (%)**

	País	2005/e	2006/p	Diferencia
	América Latina y el Caribe	4	3.7	-0.3
1	Venezuela	6.8	6.5	-0.3
2	Chile	6.1	6.2	0.1
3	Bolivia	3.6	5.4	1.8
4	Argentina	7.4	5.1	-2.3
5	Costa Rica	4.2	4	-0.2
6	Panamá	5.1	3.9	-1.2
7	Colombia	4	3.6	-0.4
8	Guatemala	1.9	3.6	1.7
9	Nicaragua	5.3	3.4	-1.9
10	El Salvador	2.5	3.1	0.6
11	Paraguay	2.8	2.9	0.1
12	Brasil	2.7	2.8	0.1
13	Ecuador	3.8	2.7	-1.1
14	México	3	2.4	-0.6
15	Honduras	4.4	1.8	-2.6
16	Cuba	1.8	1.7	-0.1
17	Haití	1.6	1.6	0.0

Fuente: Galilei Consulting • /e: Estimado /p: Pronóstico

Es importante considerar que la mayoría de los países de América de Sur presentarán superávit en su cuenta corriente, al mantener un volumen mayor de exportaciones de energéticos: Venezuela (petróleo) y Bolivia (gas), así como los exportadores de *commodities*: Chile (cobre), Argentina (granos y cárnicos) y Brasil (granos).

El alto crecimiento económico de China e India, que se espera continúe en 2006, beneficiará a países como Chile, Argentina y Brasil que han aumentado sus exportaciones a dichos países y, como aspecto complementario, se beneficiarán de la diversificación de sus exportaciones hacia los países europeos (que mantendrán una tasa de crecimiento estable de 2.2%). Estos dos aspectos mejorarán su saldo neto comercial exterior. El resto de los países de la zona sur, se beneficiarán de los acuerdos comerciales firmados en el MERCOSUR durante los años anteriores.

Con respecto a los países de América Central que presentan un crecimiento menor al promedio de la zona y de los cuales se espera que sean los que enfrenen mayores retos económicos en 2006, se puede decir que: 1) se mantendrán altas sus importaciones de energéticos, pues se pronostican altos los precios de energéticos durante 2006 (petróleo y gas); 2) se observará un menor flujo de inversión directa en la zona, la cual ha cambiado de destino hacia China y a otros países del este asiático; 3) se enfrentarán a una mayor competencia en el mercado de Estados Unidos de sus productos manufacturados de maquila, con los de países del este asiático; 4) se espera que sigan



dependiendo de los ingresos de remesas de sus emigrantes en USA.

En el caso de México, su economía se beneficiará de: 1) altos precios del petróleo; 2) remesas de sus emigrantes en USA, y 3) turismo de Europa y de USA. Sin embargo, la economía mexicana también se enfrentará a varios retos: 1) una desaceleración de la economía de USA, a donde se dirigen 90% de sus exportaciones; 2) mayor competencia de sus manufacturas en el mercado de USA con China y los países del este asiático; 3) menor nivel de atracción de inversión extranjera directa; 4) importaciones de energéticos como el gas y las gasolinas; 5) pérdida de competitividad de sus factores productivos, y 6) limitado crecimiento del poder adquisitivo en su mercado doméstico.

Las moderadas tasas de crecimiento en los mercados domésticos de América Latina sugieren que los empresarios, para mantener o incrementar su rentabilidad, deberán ser más creativos en la generación de nuevos productos para segmentos específicos y reducir sus costos de producción. Ante una mayor competencia con los productos de Asia en los mercados de USA y de Europa, los países de América Latina deberán invertir en investigación y desarrollo, reducir sus ciclos de generación de productos, y consolidar una mayor diferenciación para competir con los productos de Asia.

Por otro lado, en sus mercados domésticos deberán consolidar sus participaciones de mercado, al mejorar la calidad en sus productos, precios, servicios y la eficiencia de sus sistemas distribución y operación.

Cabe señalar que las mayores tasas de crecimiento económico se presentan en Asia, sobre todo por la tasa de crecimiento de China, entre 8 y 9% anual. En la actualidad, ya hay empresas en países como Chile, Argentina y Brasil que exportan sus productos a Asia, principalmente productos agrícolas y de materias primas; mientras que los empresarios de los países de América Central y de México han tardado en aprovechar las oportunidades en dichos mercados.

### Conclusión

El principal reto para América Latina es transitar de ser países exportadores de *commodities* y energéticos hacia otros sectores de valor agregado, tecnología y servicios de calidad. Para ello, deben aprovechar sus acuerdos comerciales existentes y la complementariedad económica, así como mantener políticas macroeconómicas sanas, niveles controlados de su deuda y el control de su déficit fiscal en los presupuestos de gobierno.


**El principal reto para América Latina es transitar de ser países exportadores de commodities y energéticos hacia otros sectores de valor agregado, tecnología y servicios de calidad**

Un crecimiento económico estable y sustentable en América Latina permitirá generar empleo y reducir los niveles de pobreza en la zona. La estabilidad financiera internacional será fundamental para permitir que las empresas de América Latina continúen con sus programas de expansión y consolidación.

Los empresarios de América Latina deberán poner mayor énfasis en la inversión en sectores de alta tecnología, en ofrecer mayor valor agregado a sus productos, en aprovechar economías de escala y de profundidad, en mejorar su competitividad a niveles de estándares internacionales, y con ello competir con sus contrapartes asiáticas.

Además, dichos empresarios deberán enfocar sus esfuerzos para generar programas de emprendedores y de incubadoras de empresas junto con las escuelas de negocios.

Es necesario que los empresarios mexicanos sean capaces de explorar y diversificar sus mercados en Europa y Asia, pero ello depende de su capacidad para establecer relaciones multiculturales y de asumir mayores niveles de riesgo.

Las empresas deberán competir por innovación, investigación, desarrollo y mayor flexibilidad, ya que ésta es la base para sustentar y diferenciar su capacidad al competir en un plano global. 







Mtro. Demian Sánchez Yeskett  
demian.sanchez@gmail.com

*Investigador de la Fundación  
IDEA*

## En la lupa, la apertura comercial de América Latina

*El entusiasmo en Latinoamérica por el libre comercio, después de dos décadas de auge, parece estar llegando a su fin. La reciente ascendencia al poder de gobiernos de izquierda en Argentina, Bolivia, Brasil, Uruguay y Venezuela, así como la posibilidad de que candidatos de esa tendencia política ganen la presidencia este año en Ecuador, México, Nicaragua y Perú, han frenado el ímpetu de la región por integrarse con el resto del mundo. Entre otras razones, la nueva izquierda Latinoamericana argumenta que la apertura comercial ha aumentado la dependencia del exterior, no ha traído beneficios tangibles, y ha incrementado la vulnerabilidad a una crisis de balanzas de pagos.*



El análisis de la información contable permite analizar estos argumentos. Cabe mencionar que la relación entre contabilidad y economía internacional es tan amplia que incluso se podría decir que son complementarias. La contabilidad registra y analiza la producción e intercambio entre particulares, empresas y países, mientras que la economía internacional estudia cómo la toma de decisiones de diferentes actores en el mundo afecta la consecución de objetivos económicos deseados. Es decir, la economía internacional usa información contable para analizar cómo influyen las transacciones internacionales en temas como bienestar social, distribución del ingreso, empleo, crecimiento y estabilidad, entre otros.

En términos generales, la teoría económica indica que el comercio internacional puede beneficiar a un país si éste se especializa en los bienes que mejor produce. Aun si, un país tiene la ventaja absoluta en la producción de varios productos (es decir, es más eficiente y le cuesta menos elaborarlos), éste se debería enfocar en los bienes en los cuales tiene la mayor ventaja y dejar la producción de los otros a sus socios comerciales. Asimismo, en un mundo de recursos limitados, los países que carecen de ventajas absolutas pueden especializarse en los bienes que les son relativamente fáciles de producir e intercambiarlos por aquéllos que les son más costosos de fabricar.

Siguiendo esta lógica y con el propósito de usar sus recursos más eficientemente y de tener mayor acceso a la tecnología e insumos de otros países, Latinoamérica implementó una amplia liberalización comercial a partir de los ochenta. La tabla 1 muestra que, mientras el arancel promedio en la región en 1986 era de casi 40% y algunos países tenían tasas superiores a 60%, en 2004 la tasa media cayó a menos de 10% y la variación entre países disminuyó de manera considerable (lo cual demuestra el consenso en la región sobre el atractivo del comercio internacional).

T a b l a 1

**Aranceles promedio en América Latina**

	1986	1992	1998	2004
Argentina	39.5	14.8	13.9	12.7
Bolivia	21.9	9.8	9.7	9.4
Brasil	74.1	17.6	14.6	12.4
Chile	20.2	11.0	11.0	6.0
Colombia	46.4	11.4	11.6	12.2
Costa Rica	26.0	n/d	11.7	5.9
Ecuador	41.4	11.3	11.8	11.9
El Salvador	23.0	n/d	9.2	7.3
Guatemala	25.0	n/d	10.8	6.2
Honduras	n/d	n/d	17.9	5.9
México	27.8	13.1	13.2	9.4
Nicaragua	21.0	n/d	17.4	4.8
Paraguay	19.3	9.2	9.5	10.8
Perú	63.0	17.6	13.5	10.2
Uruguay	35.7	18.3	12.2	13.3
Venezuela	30.6	11.8	12.0	12.7
<b>América Latina</b>	<b>38.2</b>	<b>13.3</b>	<b>12.1</b>	<b>9.4</b>

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo y Organización Mundial del Comercio.

T a b l a 2

**Crecimiento anual promedio 1995-2004**

	PIB (real)	Exportaciones	Importaciones
Argentina	2	5	2
Bolivia	3	5	3
Brasil	2	10	2
Chile	4	7	3
Colombia	2	5	1
Costa Rica	4	7	5
Ecuador	2	3	2
El Salvador	3	8	4
Guatemala	3	3	7
Honduras	3	1	3
México	4	9	12
Nicaragua	4	8	7
Panamá	4	-1	0
Paraguay	1	-5	-5
Perú	3	8	1
Uruguay	1	2	1
Venezuela	1	1	4
<b>América Latina</b>	<b>2.7</b>	<b>4.5</b>	<b>3.1</b>

Fuente: Perfiles Comerciales, Organización Mundial del Comercio.

Una crítica común a esta apertura es que América Latina aumentó su dependencia del exterior y ya no puede cubrir sus propias necesidades. Sin embargo, si bien es cierto que América Latina depende cada vez más de los productos que importa del resto del mundo, la evidencia empírica indica que el resto del mundo depende aún más en los productos provenientes de la región. La tabla 2 muestra el crecimiento promedio del Producto Interno Bruto (PIB) real de los países latinoamericanos entre 1995 y 2004 comparado con el crecimiento de sus exportaciones e importaciones. América Latina creció en términos reales 2.7% al año durante este periodo, mientras que las exportaciones aumentaron 4.5% y las importaciones 3.1%. Es decir, a pesar de que la apertura comercial causó que las importaciones crecieran más que el ingreso, este crecimiento fue más que compensado por el incremento en las exportaciones. América Latina, depende más que antes del resto del mundo, pero la inserción de sus productos en otros mercados le ha permitido incrementar su poder adquisitivo a la vez que puede adquirir lo que necesita.

Una segunda crítica es que Latinoamérica está condenada a exportar productos de escaso valor agregado y que, por ende, el comercio no le beneficia. Si bien es cierto que la región ha crecido poco en las últimas décadas (2.7% anual entre 1995 y 2004, según el cuadro 2), el libre comercio no parece ser el culpable, ya que la composición de las exportaciones de la región entre 1985 y 2004 cambió de modo radical a favor de los bienes industrializados. Mientras que el valor de éstos era menor al de los productos primarios y sólo

T a b l a 3

**Balanza de la Cuenta Corriente (CC) / Producto Interno Bruto 2004**


País	Balanza CC / PIB	País	Balanza CC / PIB
Argentina	2.0%	Honduras	-5.6%
Bolivia	0.4%	México	-1.1%
Brasil	1.9%	Nicaragua	-17.9%
Chile	1.5%	Panamá	-8.0%
Colombia	-1.1%	Paraguay	2.0%
Costa Rica	-5.3%	Perú	-0.1%
Ecuador	-1.5%	Uruguay	0.4%
El Salvador	-3.9%	Venezuela	12.7%
Guatemala	-4.3%	<b>América Latina</b>	<b>0.8%</b>

Fuente: Perfiles Comerciales, Organización Mundial del Comercio.

conformaba 48% de las exportaciones de América Latina en 1985, según datos de la Comisión Económica para América Latina, para 2003 ya comprendía más de dos tercios del total. Es decir, la región exporta cada vez más productos con un alto valor agregado que, en lugar de retardar el desarrollo económico, lo fomenta.

Una última crítica al libre comercio es que éste incrementa la vulnerabilidad de los países respecto a crisis de balanzas de pagos. Citando la experiencia de México en 1994-1995 (cuando un déficit comercial relativamente alto, entre otras razones, ahuyentó a inversionistas extranjeros y ocasionó una crisis financiera), hay quien argumenta que una apertura comercial permite a los países importar excesivamente y causar déficit insostenible. Afortunadamente, esto no parece ser un peligro para la mayoría de los países latinoamericanos en la actualidad. La tabla 3 muestra la relación entre el balance de la cuenta corriente (la diferencia entre exportaciones e importaciones) y el PIB. La región tiene un superávit comercial y, a excepción de los pequeños países centroamericanos (El Salvador, Guatemala, Costa Rica, Honduras, Nicaragua, y Panamá), ningún país tiene un déficit comercial de consecuencia. Este sencillo análisis indica que hay pocas posibilidades de que la región sufra, en el futuro próximo, una crisis similar a las de 1982 y 1994-95.

Los datos analizados en este artículo indican, entonces, que algunas de las críticas dirigidas al comercio internacional están mal sustentadas. Este análisis está basado en información contable del intercambio, aranceles y producción de diferentes países. A veces se piensa que la contabilidad sólo registra las operaciones de un determinado organismo o empresa; sin embargo, la concatenación de todas las contabilidades inciden en el registro de los agentes económicos productivos que sumados dan el registro total de las operaciones comerciales de un país, sin el cual sería imposible desarrollar cualquier análisis económico.

Es decir, en términos prácticos y coloquiales, la contabilidad estudia el árbol y la economía el bosque. 





Mtra. Clotilde Hernández Garnica  
olverah@avantel.net

*Profesora de la División de  
Investigación de la Facultad de  
Contaduría y Administración de  
la UNAM*

# Cadenas productivas globales vs. locales

*El propósito de este artículo es analizar la relación entre lo local y lo global, en lo que respecta a las estructuras productivas, tomando como base el desarrollo reciente de un esquema analítico que combina la teoría de las Cadenas Productivas Globales (CPG), con los estudios sobre clusters. Se parte de la premisa de que el análisis, tanto de la dinámica como de la estructura de las industrias globales, es una forma útil de entender las consecuencias locales de la globalización para empresas y trabajadores, particularmente en lo que se refiere a lograr un avance económico.*

Mientras que en las CPG la organización líder de una cadena define y controla las estructuras de regulación de la misma y contribuye de manera decisiva a modificar los lugares en los que la cadena se *localiza* —a partir de establecer relaciones con los productores locales—; los *clusters* orientados hacia la exportación pueden ofrecer resultados positivos para el desarrollo, dependiendo de la modalidad específica de incorporación de las empresas locales del *cluster* a las cadenas globales, de los balances de poder en esas cadenas y de la manera en que ejercen el poder.

## Lo global

Una de las principales características de las transformaciones económicas de las últimas décadas ha sido la *integra-*

*ción funcional* —en complejos sistemas productivos— de actividades económicas dispersas a nivel internacional. Existen dos corrientes analíticas relevantes que tratan de explicar el fenómeno: la llamada *Teoría de los sistemas de productos* y la *Teoría de las CPG*. La primera teoría está más enfocada a la globalización de la producción y la distribución de productos agropecuarios, como lo reportan los estudios de McMichael (1994), mientras que la segunda se orienta al análisis de otros sectores, en particular de las actividades industriales, generalmente consideradas como un elemento clave de las transformaciones económicas que conducen al desarrollo.

Para Gary Gereffi (1997) las CPG se definen como los vínculos que existen





entre las fases sucesivas de suministro de materias primas, manufactura, ventas y distribución, de un producto final y que pueden estar dispersas espacialmente a nivel mundial. La teoría de las CPG —en el contexto de las estrategias de desarrollo— en lugar de considerar como unidad de análisis a cada país, se basa en las cadenas de productos para investigar cómo la posición y la movilidad de las naciones dentro de esas cadenas afecta el desarrollo de cierto Estado.

La teoría de las CPG trata de establecer un marco para comprender cómo la acción de factores específicos puede conducir a los países hacia el desarrollo, al transitar por las posibles trayectorias de aprendizaje tecnológico y de organización que existen en esas cadenas productivas. Sin embargo, es necesario observar que las perspectivas de desarrollo de los países están condicionadas, en gran medida, según lo señala Gereffi (2001), por la manera en que ellos se incorporan a las industrias globales.

Para el análisis de estrategias de desarrollo, a partir de la teoría de las CPG, se debería considerar que:

- a) Existen dos grandes grupos de CPG, las llamadas *cadenas impulsadas por el productor* y las *cadenas impulsadas por el comprador*.<sup>i</sup>
- b) El proceso de aprendizaje para competir exitosamente en los mercados mundiales es continuo y relativamente predecible, por lo que puede favorecerle la inclusión en cadenas globales, aunque los logros en una fase no garanticen el avance hacia la siguiente.
- c) Se pueden diferenciar seis papeles en las exportaciones que reflejan el movimiento hacia *arriba*<sup>ii</sup> en el contexto de las CPG: exportación de productos básicos; operaciones de ensamblaje para la exportación (maquila); subcontratación para el suministro de componentes; contratos específicos para la producción de bienes terminados, denominados manufactura de equipo original o producción de paquetes completos; manufactura de equipos de marca original, y manufactura de diseño original<sup>iii</sup>.

## Lo local

Los estudios más recientes que abordan el tema de los *clusters* desde la perspectiva del desarrollo, tienen sus antecedentes en la década de los ochenta, con los modelos de distritos industriales ampliamente estudiados en regiones como Emilia-Romagna y la llamada Tercera Italia, que mostraban el éxito de estructuras económicas exportadoras especializadas, geográficamente concentradas, y que Humphrey (1995) explicaba a partir de las economías de aglomeración. A mediados de los noventa, se produjo un cambio con la incorporación del concepto de *cluster* y sus relaciones *externas*. Los estudios empíricos, como el de Schmitz (1999), mostraron que la manera específica en que los miembros de un *cluster* se relacionan con los actores externos es decisiva para el desempeño del *cluster* y el desarrollo local. Los estudios recientes se concentran en identificar los cambios cualitativos que se producen en las redes de un *cluster*, y no en empresas individuales, como consecuencia de la inserción en CPG.

El concepto de *cluster* se ha utilizado particularmente para el estudio de la economía de localidades y regiones. En especial, ha sido importante el estudio de los

- i Las primeras son típicas de industrias que hacen uso intensivo de capital y tecnología (por ejemplo, la industria de telecomunicaciones) y en ellas las empresas transnacionales desempeñan un papel central en la coordinación de las redes de producción. En la segunda, se trata de cadenas productivas de industrias intensivas en el uso de la fuerza de trabajo (por ejemplo, vestido y calzado). En términos comparativos, las cadenas del segundo tipo son un fenómeno más reciente, menos estudiado y menos comprendido.
- ii Para representar el desplazamiento hacia arriba de firmas, localidades, países y regiones en el contexto de las cadenas globales, se utiliza el concepto de avance económico (*upgrading*), el cual tiene una finalidad operacional, en particular cuando se desea hacer énfasis en el incremento de la complejidad de las actividades económicas que debe producirse como parte del proceso de desarrollo.
- iii Para Gereffi, en la mayoría de los países coexisten varios tipos de exportaciones, esto es, las conexiones entre un país y la economía mundial tienen lugar a diferentes niveles, por lo que el reto de los países subdesarrollados consiste en avanzar en esa escala. La perspectiva de las CPG permite discutir acerca de cómo desplazarse en una cadena productiva en trayectorias de aprendizaje tecnológico y organizativo que conduzcan a los tipos más avanzados de exportaciones.

*clusters* exportadores<sup>iv</sup> en sus tres niveles de actividades: de núcleo, de suministro y de infraestructura.

El primer nivel incluye las actividades que directamente generan productos y servicios —no necesariamente completos, ya que pueden ser componentes o etapas— para la exportación. El nivel de suministro, referido a las llamadas industrias de eslabonamientos, incluye aquellas actividades que forman parte de los insumos directos del proceso de producción de los bienes y servicios exportables generados por el núcleo del *cluster*. En rigor, son producciones para el mercado interno (no exportan directamente), aunque sus clientes son empresas exportadoras de más de un *cluster* y por eso dependen de la orientación exportadora de la economía. Las actividades del nivel de infraestructura son fundamentales para el funcionamiento del *cluster*, en la medida que garantizan las condiciones que promueven la efectividad de la actividad exportadora, por ejemplo, los sistemas de educación y ciencia, la formación de mano de obra calificada, infraestructura física (carreteras, energía, puertos) y servicios especializados. Generalmente, la misma infraestructura es útil a casi todos los *clusters* exportadores de un país.

La configuración de los *clusters* es cambiante debido al desplazamiento *hacia arriba* en las CPG y a la modificación de las actividades exportadoras, lo que trae la reestructuración del núcleo y demanda la reconfiguración de las actividades de suministro y cambios en la infraestructura. Como consecuencia del rediseño de un *cluster*, nuevas industrias se incorporan a él, mientras que otras salen. De esa manera, se trasmite el ascenso tecnológico de las industrias exportadoras hacia el resto de la economía.

### Global vs. local: el desplazamiento hacia el desarrollo

El concepto de *avance económico* (*upgrading*)<sup>v</sup> ha cobrado una creciente aceptación entre los analistas interesados en identificar nuevas fuentes de crecimiento y de desarrollo económico en condiciones de globalización. Este concepto se emplea como parte de los modelos explicativos que tratan de establecer

una relación entre la innovación, la especialización y los eslabonamientos productivos de tipo Hirschmann<sup>vi</sup> así como sus posibles consecuencias para promover el crecimiento económico a partir de mejoras inducidas en la productividad.

**Gereffi y Tam (1998) plantean que el avance económico abarca distintos niveles de análisis, tipos de actividad económica, características del producto, cambios intrasectoriales e intersectoriales, todos ellos en estrecha relación**

Gereffi y Tam (1998) plantean que el *avance económico* abarca distintos niveles de análisis, tipos de actividad económica, características del producto, cambios intrasectoriales e intersectoriales, todos ellos en estrecha relación. Estudios de Dieter Ernst (1999) proponen que las posibilidades de *avance económico* en los marcos de las *redes productivas globales* se encuentran condicionadas por la localización de las actividades, los procesos de especialización productiva, y las estructuras de regulación (*governance*) de las redes. Ernst desarrolló uno de los más conocidos modelos de avance económico, el cual —gráficamente— se representa en la llamada *Matriz de especialización-avance económico*.

El modelo de Ernst considera la perspectiva operacional del avance económico (*operationalizing industrial upgrading*), que incluye cuatro formas distintas de avance económico: *inter-ramal*, *inter-factorial*, *en la demanda*, e *intra-ramal*. El avance económico *inter-ramal* consiste en el desplazamiento desde ramas de bajo valor agregado hacia ramas que generan mayor valor

agregado en la estructura de un país; mientras que el avance *inter-factorial* es un cambio en la intensidad relativa en la utilización de los factores de la producción, cuando se reduce el peso relativo de los factores *naturales* (ejemplo, recursos naturales o fuerza de trabajo no calificada) y aumenta la importancia de los llamados *activos introducidos* (como el capital físico, capital humano y capital social). El avance económico *en la demanda* se produce cuando hay un desplazamiento en la estructura de consumo, desde los consumos básicos hacia los de *conveniencia* y de ahí hacia los bienes suntuarios. Finalmente, el avance de *actividades funcionales* o *intra-ramal* consiste en el cambio que se produce en el peso relativo de diferentes actividades dentro de una cadena de valor dada y que trae como resultado el predominio de las fases de mayor complejidad de esa cadena; por ejemplo, el desplazamiento desde las actividades de ensamblaje hacia las de manufactura de componentes complejos para prestar servicios de apoyo de alta utilización de conocimientos.

Ernst también plantea la doble condición del *avance económico*, como un proceso de *ampliación* y de *profundización*<sup>vii</sup> de la especialización productiva de un país, y que requiere de una fuerte base de conocimiento local. Por último, señala la necesidad de enfocar el problema desde tres niveles de análisis, estrechamente vinculados:

- a) El *análisis micro*, que hace énfasis en la organización y crecimiento de la empresa, incluyendo las redes productivas que existen más allá de los límites de la misma.
- b) El *análisis meso*, que aborda los procesos a nivel de un sector o de una micro-región (por ejemplo, un distrito industrial).
- c) El *análisis macro*, que estudia el efecto de procesos a nivel micro y meso en el nivel macro (por ejemplo, los efectos de los eslabonamientos productivos sobre la productividad total del país).

### Conclusión

En resumen, si coincidimos con Ernst en que el avance económico se



produce cuando un país mejora su capacidad para la generación de valor, mediante una modificación en su especialización productiva; es decir, en la medida en que un país se concentre más en actividades de mayor complejidad tecnológica y organizativa que requieren un uso intensivo del conocimiento, se podría esperar que ese país tuviera un crecimiento sostenido de sus exportaciones y mayor retención del valor total de éstas.

Entonces, el siguiente problema sería saber:

- a) Qué *clusters* en México, orientados hacia la exportación, pueden ofrecer resultados favorables para el desarrollo, dependiendo de la modalidad específica de incorporación de las empresas locales del *cluster* a las cadenas globales.
- b) En qué áreas productivas, en México, tenemos o podemos impulsar líderes de CPG, definir y controlar las estructuras de regulación de la cadena, y contribuir de manera decisiva a modificar los lugares en los que la cadena se *localiza*, a partir de establecer relaciones con los productores locales.

## Bibliografía

Bair, J. y G. Gereffi, "Local *Clusters* in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry", *World Development*, vol. 21, núm. 11, 2001.

Ernst, Dieter, "Industry Structure, Firm Behavior and Technological Learning. How the Crisis Reshapes Upgrading Options for East Asia's Electronics Industry", en Anthony Bartzokas (compilador), *The Economics of Industrial Structure and Innovation Dynamics*, Edward Elgar Press, London, 1999.

Gereffi, Gary, y Miguel Korzeniewicz (compiladores), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Greenwood Press, 1997.

Gereffi, Gary, "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización", *Problemas del Desarrollo*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, vol. 32, núm. 125, abril-junio, México, 2001.

Gereffi, G., y Tam, T., "Industrial upgrading through organizational chains: Dynamics of rent, learning, and mobility in the global economy", paper presented at the 93rd annual meeting of the American Sociological Association, San Francisco, California, August 21- 25, 1998.

Humphrey, J., "Special Issue on industrial organization and manufacturing competitiveness in developing countries: From models to trajectories", *World Development*, vol. 23, núm. 1, 1995.

McMichael, Philip (compilador), *The Global Restructuring of Agro-Food Systems*, Cornell University Press, Ithaca, 1994.

Schmitz, H y Nadvi, K., "Special issue on industrial *clusters* in developing countries", *World Development*, vol. 27, núm. 9, 1999. 

iv Consiste en una agrupación de actividades interdependientes, que se complementan unas con otras, y cuyo resultado final es uno o varios productos o servicios de exportación.

v Estos modelos de avance económico, a su vez, se apoyan en modelos teóricos más generales que hacen énfasis en el conocimiento y la innovación como factores de crecimiento económico; en particular, los llamados modelos de crecimiento endógeno (Romer, Grossman, Helpman, Aghion y Howitt); las teorías estructuralistas de crecimiento (Lipsey, Bekar y Carlaw); las tesis evolucionistas (Penrose, Richardson, Nelson y Winter), o los modelos que han tratado de unificar la teoría de crecimiento e innovación con los estudios sobre la historia de los ciclos (Lazonick).

vi Se trata de los eslabonamientos productivos hacia atrás (*backward linkages*) y hacia delante (*forward linkages*), que permiten explicar si el establecimiento y expansión de una actividad dada tiene o no un efecto de expansión sobre otras ramas de la economía nacional.

vii La especialización en forma de ampliación tiene lugar cuando se produce un movimiento hacia grupos de productos de mayor complejidad, lo cual puede ocurrir tanto dentro como fuera de una rama dada; mientras que la de profundización se da cuando se generan eslabonamientos productivos hacia atrás o hacia delante cada vez que se produce un desplazamiento hacia actividades de mayor valor agregado y de mayor intensidad en la utilización de conocimientos.



Dra. Nadima Simón Domínguez  
nadimasimon@hotmail.com

*Profesora titular de tiempo completo adscrita a la División de Investigación de la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM*

## Impacto del ingreso de China a la OMC en la competitividad de la industria mexicana del vestido en Estados Unidos

*El objetivo de este artículo es analizar los efectos del ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), en la competitividad de la industria mexicana del vestido, particularmente en el mercado de prendas de vestir de Estados Unidos de América (EUA).<sup>1</sup>*

Nuestra industria del vestido es vulnerable porque las dos terceras partes de sus exportaciones a EUA las realizan las maquiladoras, las cuales se caracterizan por su movilidad; además, esta industria es dependiente de la economía de EUA, ya que en 2002, 75% de las exportaciones mexicanas de la industria textil fueron a EUA y 95 % de las ventas externas del sector de prendas de vestir se orientaron a dicho país. De 1990 a 2002, México incrementó su presencia en el mercado de EUA debido principalmente a los siguientes factores:

- a) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) —que entró en vigor el 1 de enero de 1994— le otorgó a nuestro país preferencias de acceso al mercado estadounidense, mientras que sus principales competidores seguían sujetos a restricciones de aranceles y cuotas.
- b) La devaluación del peso en diciembre de 1994, la cual disminuyó aún más los salarios en términos reales y abarató las exportaciones mexicanas.
- c) La cercanía a los principales mercados estadounidenses.
- d) Salarios relativamente bajos.



Sin embargo, desde el inicio de la desaceleración económica de EUA, a mediados de 2000, los productos mexicanos de prendas de vestir disminuyeron su participación en dicho mercado ante una restricción de la demanda originada por la recesión y el incremento de la competencia internacional, principalmente de China después de su ingreso a la OMC y de los países de la Cuenca del Caribe que se vieron favorecidos por el Programa de Acceso Especial. Cabe mencionar que el 23 de noviembre de 2001 se liberó el protocolo colectivo de adhesión, el 11 de diciembre se firmó y China ingresó a la OMC el 1º de enero de 2002, después de un prolongado y difícil periodo de negociaciones que establecieron estrictos y sectorizados compromisos, únicos en la historia de adhesiones de la OMC (Simón, 2004).

El comercio de textiles y del vestido se rigió por el Acuerdo Multifibras (AMF) de 1974 a 1994, el cual dio lugar al Acuerdo sobre Textiles y el Vestido (ATV) de la OMC –que entró en vigor el 1º de enero de 1995– y que establecía un programa para integrar gradualmente al régimen del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) de 1994, el comercio del sector de textiles y el vestido, eliminando todas las restricciones del Acuerdo Multifibras anterior, cuyo principal propósito fue permitirle a EUA y a la Comunidad Económica Europea (CEE), negociar o imponer cuotas para proteger su industria textil y del vestido de los competidores de bajo costo.

Como parte de los acuerdos de la Ronda de Uruguay del GATT, a fines del año 2004, expiró el periodo transitorio de 10 años de aplicación del ATV, durante los cuales la integración se completaría en tres etapas, concluyendo así un periodo de vigencia de reglamentaciones restrictivas al comercio de textiles y el vestido. En total, la integración de los productos en 2004 era como mínimo de 51% de las importaciones de 1990 de cada miembro de la OMC. Dentro de los compromisos asumidos por los miembros estaba el de notificar una lista detallada de productos que quedarían integrados al 1º de enero de 2005. Otro aspecto importante a considerar, es que los miembros de la OMC pueden adoptar medidas de salvaguardia con respecto a un producto, si el aumento de las importaciones de ese producto causa o amenaza causar un daño grave a la rama de producción nacional que elabora productos similares o directamente competidores.

Con el ingreso de China a la OMC se hizo un acuerdo que establece detallados beneficios y compromisos, dentro de los cuales se incluyen dos fuertes salvaguardias. La primera sólo se refiere a las exportaciones chinas de textiles y prendas de vestir. Podrá aplicarse por un año, en el caso de que aumentaran muy rápidamente las exportaciones de estos productos desde China hacia América del Norte y/o Europa; adicionalmente, podrían renovarse por un año, en caso de que hubiera un aumento de 7.5% (salvo para productos de lana, con tope de aumento de 6%) del nivel ya restringido de comercio.

Esta salvaguardia estará disponible hasta 2009 y China no tendrá derecho a represalia. La segunda salvaguardia es de carácter general –no sólo de textiles e indumentaria– y estará disponible hasta 2017; puede aplicarse en contra de cualquier aumento elevado de cualquier tipo de productos importados de China –incluyendo textiles y vestido–, si es que se demuestra que provoca distorsión en el mercado del país importador. Teniendo en cuenta los posibles efectos del uso de las salvaguardias señaladas, el comercio mundial de productos textiles y del vestido tiene en perspectiva un periodo de transición que puede extenderse hasta 2017 (Suárez, 2006).

Las exportaciones mexicanas a EUA de prendas tejidas o de punto (capítulo 61 del Sistema Armonizado, SA) y las de tejido plano (capítulo 62 del mismo sistema) mostraron, en el periodo de 1990 a 2000, un incremento de 4,004 y 923% respectivamente; por ello, se consideran representativas del sector del vestido de México al mostrar el mayor dinamismo. Sin embargo, en 2004 dicho incremento se vio reducido a 3,099 y a 746%, respectivamente, debido en gran parte al incremento de las exportaciones de China a EUA después de su ingreso a la OMC.<sup>2</sup>

Las exportaciones mexicanas de prendas de vestir de tejido plano (capítulo 61 del SA), mostraron un gran dinamismo a partir de 1990 y ocuparon el primer lugar de participación en el mercado de EUA en el periodo de 1997 a 2002, desplazando a China (véase tabla 1) y a Hong Kong, que ocuparon el segundo y tercer lugar, respectivamente.

Lo anterior se explica en parte porque la industria y el gobierno de EUA se orientaron a favorecer instrumentos de política comercial como el TLCAN, el Acuerdo del Textil y del Vestido y el Programa de Acceso Especial de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Uno de los objetivos de estos instrumentos fue proteger la industria textil de EUA al otorgar trato preferencial en cuotas y aranceles a países que utilizan insumos estadounidenses en la fabricación de prendas de vestir, como México y los de la Cuenca del Caribe. Los competidores asiáticos (China, Hong Kong, Taiwán y Corea) resintieron el efecto de los instrumentos mencionados en su participación en dicho mercado; Honduras y El Salvador, cuyas exportaciones a EUA tienen un alto contenido de tela fabricada en este país, ocuparon el cuarto y quinto lugar de participación desplazando a Taiwán y Corea.<sup>3</sup>

La participación en el mercado de EUA de las prendas de los capítulos 61 y 62 de México y China se presenta en la tabla 1. *(Siguiendo página)*

1 Este artículo se elaboró en el marco del proyecto “La inserción de empresas de los estados de Aguascalientes y Yucatán en las cadenas productivas de la industria de la confección de prendas de vestir, en el contexto global”. Los resultados de dicho proyecto pueden consultarse en Simón (2004), en Rueda, Simón y González (2004) y en Rueda y Simón (2006).

2 Información obtenida utilizando el MAGIC, CEPAL, versión 2004.

3 Información obtenida utilizando el MAGIC, CEPAL, versión 2004.



T a b l a 1

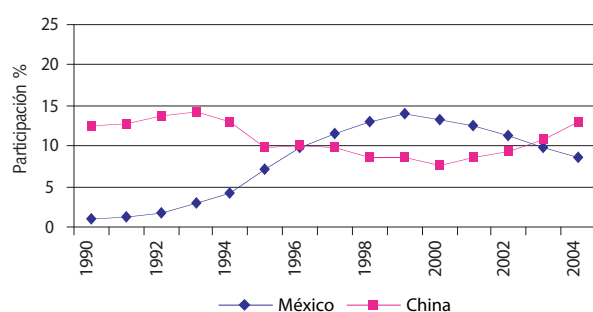
**Participación de México y China en el mercado de prendas de vestir de EUA**

Año	México Cap. 61 %	México Cap. 62 %	China Cap. 61 %	China Cap. 62 %
1990	1.01	3.86	12.61	14.70
1991	1.27	4.83	12.78	15.47
1992	1.65	5.15	13.62	17.11
1993	2.85	5.10	14.20	19.07
1994	4.24	6.02	12.92	16.67
1995	7.02	8.12	9.91	14.75
1996	9.71	9.97	10.06	15.35
1997	11.60	11.85	9.85	16.01
1998	13.02	13.80	8.59	13.54
1999	13.96	15.43	8.54	13.07
2000	13.25	15.61	7.71	12.70
2001	12.50	14.74	8.48	13.10
2002	11.27	14.58	9.41	14.50
2003	9.85	12.56	10.76	16.54
2004	8.57	11.72	12.99	18.75

Fuente: elaborado con base en CEPAL, MAGIC, versión 2004.

Como puede verse en la gráfica 1, México supera a China en 1997, pero a partir de 2000 su participación empieza a declinar y, finalmente, es rebasado por China en 2003 y 2004, poco después del ingreso de este último país a la OMC.

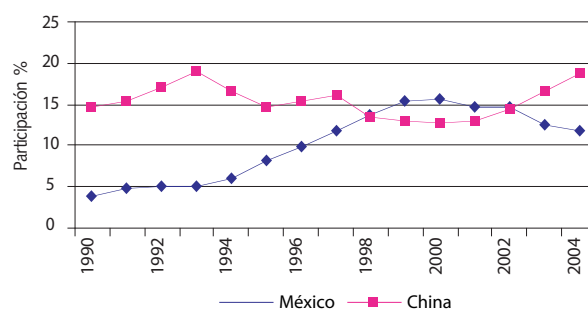
G r á f i c a 1

**Participación de China y México en el mercado de prendas de vestir en EUA Capítulo 61**

Fuente: elaborada con base en CEPAL, MAGIC, 2004.

Por su parte, en lo referente a productos de tejido plano, el país que compite de modo significativo con México es China, que ocupó el primer lugar en la participación de mercado de EUA hasta 1997. Posteriormente, como puede verse en la tabla 1 y en la gráfica 2, China recuperó su liderazgo a partir de 2003 y lo incrementó en 2004, lo cual puede explicarse por los beneficios que obtuvo al integrarse a la OMC; por ejemplo, el 1º de enero de 2005 se liberaron las cuotas de pantalones, entre otros productos, lo cual pone en peligro el liderazgo que México tiene en el mercado de EUA en pantalones de mezclilla de algodón (*blue jeans*) tanto de hombre como de mujer.


G r á f i c a 2

**Participación de China y México en el mercado de prendas de vestir en EUA Capítulo 62**

Fuente: elaborada con base en CEPAL, MAGIC, 2004.

**Consideraciones finales**

La industria mexicana de prendas de vestir es competitiva en el mercado de EUA en productos básicos (*commodities*) vulnerables a la competencia de precios, basando su competitividad, principalmente, en preferencias arancelarias y salarios bajos. Cada vez se espera una presión mayor de la competencia de los productos chinos, que tienen costos más bajos que los de México y se han visto favorecidos por el ingreso de China a la OMC, lo cual implica la disminución de aranceles y eliminación de cuotas.

La competitividad de China no sólo se basa en su mano de obra barata y costos bajos, sino también en la producción de paquete completo, produciendo todos los insumos necesarios para la confección de las prendas. México tiene la ventaja de su cercanía al mercado estadounidense, pero debe hacer esfuerzos para transitar hacia el paquete completo y fabricar productos de moda con mayor valor agregado de manera más rápida, más barata y con mayor variedad. Dado que la industria textil y del vestido es gran generadora de empleos, el gobierno mexicano debe intensificar esfuerzos para apoyar a las empresas de toda la cadena productiva de este sector. 

**Bibliografía**

CEPAL, Manual del usuario del "Module to analyze the growth to International Commerce" (MAGIC), versión 2004.

Rueda Isabel, Simón, Nadima y González, María Luisa (coordinadoras), *La industria de la confección en México y China ante la globalización*. México, Miguel Ángel Porrúa, Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) y FCA, UNAM, 2004.

Rueda, Isabel y Simón, Nadima (coordinadoras), *El dilema de la industria del vestido en México. Los casos de Aguascalientes y Yucatán*, México, IIEc, FCA, UNAM, en prensa, 2006.

Simón Domínguez, Nadima, "Competencia de las prendas de vestir mexicanas en el mercado de los Estados Unidos" en *Contaduría y Administración*, México, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, No. 213, mayo-agosto 2004.

Suárez Aguilar V., Estela, "Restricciones al comercio de textiles y vestido. El Acuerdo Multifibras", en Isabel Rueda y Nadima Simón (coordinadoras) *El dilema de la industria del vestido en México. Los casos de Aguascalientes y Yucatán*, México, IIEc, FCA, UNAM, en prensa, 2006.

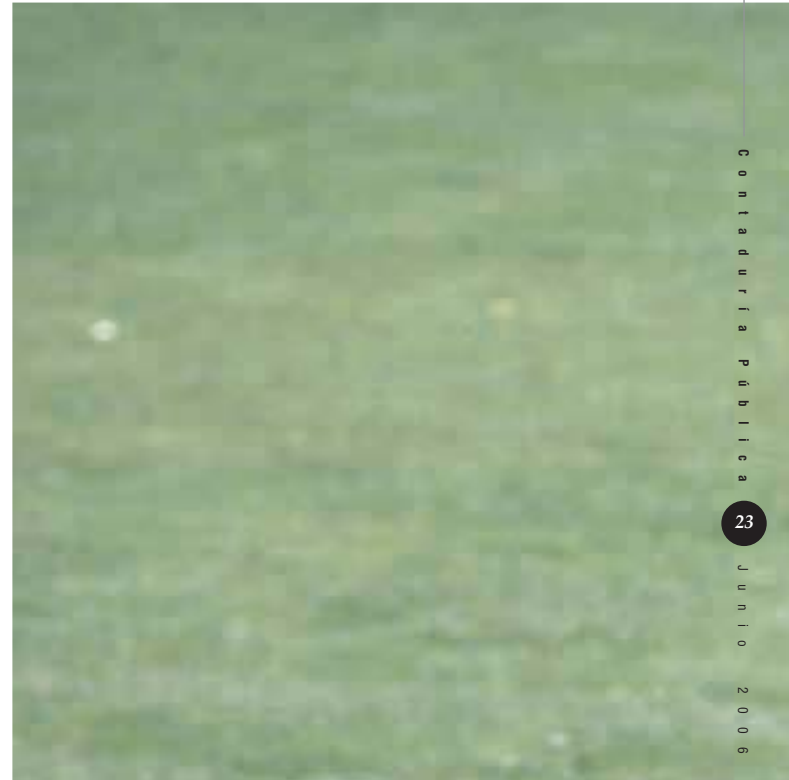


Mtro. Luis Roberto Trejo Mendoza  
lrtm@ulsa.mx

*Jefe de la Licenciatura en  
Administración Avanzada, ULSA*

## Pequeñas y medianas empresas en el contexto internacional

*En las últimas dos décadas del siglo XX el mundo vivió bajo el frenesí de la globalización y del crecimiento-expansionismo de las llamadas Empresas Transnacionales (ETN). Durante este lapso, el pensamiento comercial y económico se movió con base en estas grandes empresas: adquisiciones, alianzas estratégicas, fusiones, presencia en nuevos mercados, burSATILIDAD de las acciones en bolsa, entre otros*



conceptos. El crecimiento de estas organizaciones se correlacionaba con el futuro que podría tener un país en un corto o mediano plazo. El término de país se sustituyó en distintos estudios por la expresión “economías” y distintas comparaciones nos señalaban que las empresas transnacionales podían generar “economías” (ingresos anuales) tan grandes como cualquier país; por ejemplo, Wal-Mart podría estar entre las 20 principales economías del mundo, comparable con países como Bélgica y Suecia.

De la misma forma, la apertura comercial que se cimentó con el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y, posteriormente, con la Organización Mundial del Comercio (OMC), parecía que buscaba fomentar el espíritu colonizador de las ETN. Informes de la OMC a mediados de los años noventa indicaban que el comercio intraempresarial de las ETN constituía la tercera parte del comercio mundial y que las exportaciones de las ETN a empresas que no eran filiales suyas representaban otra tercera parte del comercio internacional.<sup>1</sup> En este contexto, México, uno de los líderes en materia de acuerdos comerciales, parecería seguir esta tendencia: 24 empresas acaparan 50% de las exportaciones no petroleras

Chile www.economia.cl	El Ministerio de Economía clasifica a las empresas de acuerdo al nivel de ventas. Considera que las empresas con ventas anuales de hasta 2,400 Unidades de Fomento (UF) (aproximadamente \$3.4 millones de pesos chilenos mensuales) son microempresas. Las empresas pequeñas son las que venden entre UF 2,400 y UF25, 000 al año (equivalente a \$3.4 millones y hasta \$36.3 millones mensuales). Las empresas medianas venden más de UF25, 000 al año pero menos que UF100, 000 (ventas mensuales entre \$36.3 millones y \$175 millones).																				
Estados Unidos www.sba.gov/size/indexfaqs.html	Conocidas sólo como “small business” existe toda una variedad de estándares por cada industria. Los parámetros más comunes son: Hasta 500 empleados para la mayoría de las empresas manufactureras y de minería; 100 empleados para todas las industrias de comercio de venta al por mayor. Hasta \$6 millones de dólares de ganancias para la mayoría de los comercios al menudeo e industrias de servicio. \$28.5 millones para la mayoría de las industrias de la construcción pesadas y \$0.75 millones para la mayoría de las empresas de la industria agrícola.																				
Hong Kong www.sme.gcn.gov.hk/smeop/english/smekh.cfm	Se considera pequeña y mediana empresa, a aquellas compañías manufactureras con menos de 100 trabajadores y en el caso de las no manufactureras a aquellas con menos de 50 empleados.																				
México www.contactopyme.gob.mx/	De acuerdo con el Diario Oficial de la Federación (DOF) del día 30 de diciembre de 2002, se tiene como criterios de estratificación de empresas la siguiente tabla: <table><tr><th colspan="4">Clasificación por número de trabajadores</th></tr><tr><th>Sector / tamaño</th><th>Industria</th><th>Comercio</th><th>Servicios</th></tr><tr><td>Micro empresa</td><td>0 - 10</td><td>0 - 10</td><td>0 - 10</td></tr><tr><td>Pequeña empresa</td><td>11 - 50</td><td>11 - 30</td><td>11 - 50</td></tr><tr><td>Mediana empresa</td><td>51 - 250</td><td>31 - 100</td><td>51 - 100</td></tr></table>	Clasificación por número de trabajadores				Sector / tamaño	Industria	Comercio	Servicios	Micro empresa	0 - 10	0 - 10	0 - 10	Pequeña empresa	11 - 50	11 - 30	11 - 50	Mediana empresa	51 - 250	31 - 100	51 - 100
Clasificación por número de trabajadores																					
Sector / tamaño	Industria	Comercio	Servicios																		
Micro empresa	0 - 10	0 - 10	0 - 10																		
Pequeña empresa	11 - 50	11 - 30	11 - 50																		
Mediana empresa	51 - 250	31 - 100	51 - 100																		
República de Corea (Corea del Sur) www.smba.go.kr/main/english/sub1/sub03.jsp	Aunque existen diferencias por el tipo de industria, en general, las PYMES están constituidas de 50 a 300 empleados, en el caso de las medianas; de 10 a 49 empleados para el caso de las pequeñas, y las microempresas son aquellas con menos de diez empleados.																				
Unión Europea http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/n26026.htm	La condición para que una empresa sea reconocida como PyME es que respete los límites de efectivo y, o bien, los límites del balance general, o los del volumen de negocios. Las microempresas tienen menos de 10 trabajadores. Tienen un límite de 2 millones de euros para el volumen de negocios y el balance general. Pequeñas empresas tienen entre 10 y 49 trabajadores. El límite del volumen de negocios y el del balance general se aumentarán hasta 10 millones de euros. Medianas empresas entre 50 y 249 trabajadores. El límite del volumen de negocios se aumentará hasta 50 millones de euros, y el del balance general, hasta 43 millones de euros.																				

o maquiladoras y sólo 521 unidades productivas participan con 80%;<sup>2</sup> las 35 principales empresas extranjeras radicadas en México exportan 30.4% del total de las exportaciones no petroleras del país<sup>3</sup>, lo que ha permitido que México se ubique entre los quince principales países exportadores de productos manufactureros, pero no siempre canalizando estas ETN las ganancias en beneficio de las filiales mexicanas y como elemento de distribuir la riqueza generada.

A la par de la caída del gran corporativismo expansivo como motor del crecimiento y su paso al desarrollo competitivo basado en la conservación de la riqueza a favor de sus accionistas, ha surgido, a principios del siglo XXI, el interés por estudiar y apoyar el gran mosaico que conforman las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES). Las PyMES dentro de los distintos países, representan más de 95% del total de las organizaciones y generan el grueso de la producción manufacturera y una proporción aún mayor de los servicios, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Éstas aportan más de 55% del PIB y más de 65% del empleo total en los países de altos ingresos.<sup>4</sup> En los países en desarrollo, la mayor parte de las oportunidades de empleo y de generación de ingresos dependen de las PyMES, mismas que pueden considerarse como el principal motor de mitigación de la pobreza (por ejemplo, durante el periodo de 1997 a

2002 en Corea del Sur se reportó el recorte de 1.25 millones de empleos provenientes de las grandes empresas y la creación de 2.13 millones por parte de las PyMES).<sup>5</sup> La flexibilidad y la especialización de las PyMES también pueden contribuir, en algunos casos, a la adaptabilidad y la diversificación de los sistemas de producción nacionales.<sup>6</sup>


La capacidad de las PyMES para recoger los posibles beneficios de la globalización depende de lo bien preparadas que estén para afrontar las nuevas condiciones del mercado y la mayor competencia en el mercado mundial. Por lo general, las PyMES de los países en desarrollo no están bien preparadas y en la actualidad pocas de ellas están en situación de beneficiarse de la globalización. Algunas investigaciones indican que entre 5 y 10% de las PyMES logran expandir y aumentar las exportaciones gracias a la globalización. El tamaño del grupo de PyMES más competitivo y dinámico varía entre los países en desarrollo. En Asia oriental parece haber una mayor proporción de PyMES dinámicas que en otras regiones en desarrollo; mientras que en África, el Caribe, América Central y Asia meridional ese grupo de PyMES es, probablemente, mucho más reducido.<sup>7</sup>

En el comercio internacional, la contribución de las PyMES a los ingresos directos de exportación es menos evidente y varía mucho, incluso en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE o por sus siglas en inglés



OECD). Por ejemplo, las PyMES contribuyen considerablemente a las exportaciones de productos manufacturados de Asia oriental (56% en la Provincia China de Taiwán, más de 40% en China y la República de Corea, y más de 31% en la India), mientras que su importancia es marginal en los países menos adelantados, especialmente en África, donde hay pocos datos sobre el comercio transfronterizo y subregional. Hoy, el tema principal de análisis de los distintos organismos internacionales es saber si una mayor proporción de PyMES competitivas de países en desarrollo podrá integrarse en las cadenas de producción, regionales y mundiales.<sup>8</sup>

## Conclusión

A pesar de que la mayoría de los gobiernos ha establecido políticas y programas para fomentar el espíritu emprendedor que, generalmente, buscan facilitar aspectos como el acceso a financiamiento (gubernamental y/o privado), tecnología, mejora en procesos administrativos, capacitación y a la internacionalización; la dificultad para poder clasificar este tipo de sociedades por personal, industria, capital invertido y/o ingresos (ver tabla 1), la miopía de muchos países al querer agrupar y dar el mismo trato a empresas micro, pequeñas y medianas, así como los procedimientos comerciales excesivamente engorrosos desde su constitución —mismos que representan costos—, dan como resultado una disminución de los beneficios potenciales y desincentivan la participación en el comercio tanto nacional como internacional, convirtiéndose en un factor para iniciar negocios vía la economía informal en los países con menor desarrollo. 

- 1 OMC-Organización Mundial del Comercio (1996), *El comercio y la inversión extranjera directa*, Ginebra.
- 2 Ochoa, Arturo (2003). “Entrevista a Carlos Sánchez Lara - Instituto de Desarrollo Exportador Bancomext”, periódico *Excelsior*, primera sección. México, 17 de junio.
- 3 UNCTAD-United Nations Conference on Trade and Development (2002), *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- 4 OCDE- Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (2004), *Promoting SMEs for development. Background paper by the Secretariat. Second OECD Ministerial Conference on Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: Towards a More Responsible and Inclusive Globalisation*, Estambul/París, 3 a 5 de junio.
- 5 SMBA-Small and Medium Business Administration (2005), *The Status of Korean SMEs*, <http://www.smba.go.kr/main/english/sub1/sub03.jsp>. Daejeon, Corea.
- 6 UNCTAD (2004), *Reunión de Expertos en la promoción de la competitividad de las exportaciones de las PYMES. Junta de Comercio y Desarrollo, Comisión de la Empresa, Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo*, Ginebra, 6 a 10 de diciembre de 2004 TD/B/COM.3/EM.23/2.
- 7 Wignaraja G (2003), *Promoting SME Exports from Developing Countries. Paper presented at the Regional Workshop on Trade Capacity Building and Private Sector Development in Asia*, OCDE y Gobierno de Camboya, Phnom Penh, 2 y 3 de diciembre.
- 8 UNCTAD (2004), *Reunión de Expertos en la promoción de la competitividad de las exportaciones de las PYMES. Junta de Comercio y Desarrollo, Comisión de la Empresa, Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo*, Ginebra, 6 a 10 de diciembre de 2004 TD/B/COM.3/EM.23/2.



Lic. Patricio Bustamante Martínez  
pbustamante@cnbv.gob.mx

*Vicepresidente de Supervisión  
de Instituciones Financieras  
de la CNBV*

# Regulación bancaria

*La crisis de la economía mexicana, desatada a finales de 1994, impactó de manera notoria a la banca mexicana. Además del problema de solvencia que enfrentaron las instituciones por la magnitud del suceso, la crisis evidenció la deficiencia en la regulación y supervisión. La reglamentación en materia de riesgos estaba rezagada en relación con los estándares avanzados, y los propios bancos no contaban con una evaluación completa de los riesgos que enfrentaban. Por otra parte, también había un rezago muy importante en las reglas contables, ya que para varios rubros eran inexistentes y, en otros casos, se alejaban de reflejar la realidad financiera de las instituciones. Lo anterior, contribuyó a que la calidad de la información de los bancos fuera deficiente, dificultando la evaluación del impacto de la crisis en las entidades a través de la información financiera.*

A partir de 1995 comienza todo un proceso de reestructuración en el sistema financiero mexicano, por lo que las autoridades se ven en la necesidad de incorporar un marco regulatorio y de supervisión con estándares internacionales. Lo anterior, se logra mediante la modificación a la Ley de Instituciones de Crédito (LIC)<sup>1</sup> y, en seguida, a toda la regulación que de ella deriva, emitida por la autoridad supervisora, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Con la reapertura de la propiedad al capital del exterior, diversas entidades de alcance mundial comenzaron a ingresar al mercado, en algunos casos, adquiriendo la participación accionaria mayoritaria de los bancos más grandes del sistema financiero.

Al mismo tiempo, la CNBV consolidaba su participación en diversos foros internacionales donde se discuten las mejores prácticas: El Comité de Basilea para temas en materia de supervisión y regulación bancaria, y la IOSCO para temas



de gobierno corporativo e información al público para el caso de los colocadores de títulos en los mercados. Desde entonces, las autoridades financieras mexicanas han procurado mantener la regulación bancaria a la vanguardia.

A la par que se resolvía la situación del sector bancario, y con una participación activa del gremio, se avanzó para eliminar las debilidades de la reglamentación: en 1997 entraron en vigor nuevos criterios contables apegados a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, a escala internacional, y se emitieron disposiciones de carácter prudencial en materia de otorgamiento de crédito y de riesgos.

**México  
se ha mantenido  
siempre a la  
vanguardia, al  
realizar cambios  
a las reglas  
de capitalización**

En la actualidad, la regulación bancaria se enfoca tanto en temas específicos de solvencia y registro como en diversas medidas prudenciales orientadas a una clara medición, evaluación, control y seguimiento de los riesgos que enfrentan. En materia de medición de solvencia destacan las reglas de capitalización, las cuales se han apegado día con día a lo dictado por el Comité de Basilea; en cuanto al registro de las operaciones sobresalen los criterios de contabilidad, la revelación de información anual y en fechas intermedias. Por su parte, los criterios prudenciales se refieren, principalmente, al control interno, la administración integral de riesgos, el otorgamiento de crédito, diver-

sificación de activos y la calificación de la cartera crediticia, entre otros.

A finales de 2005, toda la regulación que deriva de la LIC, con excepción de las reglas de capitalización, se reunió en una sola disposición a manera de “Circular Única”<sup>2</sup> lo cual tuvo como objetivo compilar y darle orden a toda la regulación existente.

### **Reglas de capitalización**

En 1991, las autoridades financieras mexicanas emitieron reglas de capitalización, en adhesión al Acuerdo del Comité de Basilea. Desde entonces, los requerimientos han evolucionado siguiendo el ritmo de los cambios en el sector mundial. México se ha mantenido siempre a la vanguardia en el tema, realizando cambios a las reglas a efecto de avanzar hacia las recomendaciones del Comité.

En ese sentido, a finales de 2005 se emitieron nuevas reglas en las que destaca una mejor calibración y adecuación a la norma internacional en la medición del riesgo de mercado.

A mediados de 2005, con base en el trabajo conjunto de los bancos centrales, los supervisores nacionales y los integrantes del sector bancario, el Comité emitió el Nuevo Acuerdo de Capital<sup>3</sup> bien conocido como Basilea II, en el que se establecieron tres pilares para su adecuada implementación. El primero contiene cambios sustanciales en los requerimientos mínimos de capital para riesgos de crédito, ya que se introduce por primera vez el requerimiento para riesgo operativo y, se conserva la medición del riesgo de mercado. El segundo pilar se refiere a la supervisión por parte de las autoridades financieras y emisión de regulación relacionada con riesgos de las instituciones, y

1 La reforma a la Ley de Instituciones de Crédito, publicada en el Diario Oficial de la Federación del 17 de noviembre de 1995, abrió la entrada de capital extranjero mayoritario en los bancos múltiples. La reforma de 2001 estableció nuevos estándares de gobierno corporativo.

2 Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Crédito, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 2 de diciembre de 2005.

3 En el documento del Comité de Basilea titulado “Convergencia Internacional de Medidas y Normas de Capital. Marco Revisado” de junio de 2004.



el tercero, al uso efectivo de la disciplina de mercado.

La adhesión de México a esta nueva versión del Acuerdo representa un reto tanto para las autoridades como para las entidades supervisadas. Ello se debe a que se deja a las entidades la posibilidad de establecer modelos internos para la medición de los riesgos de crédito y operativo; mientras que, los supervisores deberán contar con la capacidad para evaluar dichos modelos.

Si las entidades no cumplen con los requerimientos de un modelo interno, deberán apegarse al modelo estándar establecido en el Acuerdo, para el cual, las autoridades locales tienen cierta discrecionalidad en la determinación de algunos parámetros. Esto último ha demandado mediciones y análisis por parte de la CNBV.

En concordancia con la previsión del Comité de Basilea, las nuevas reglas entrarán en vigor en enero de 2007, con excepción del denominado enfoque avanzado de calificaciones internas que comenzará a operar en enero de 2008.

### Regulación prudencial

Como parte de los elementos fundamentales para el fortalecimiento de la solvencia de las instituciones de crédito, la CNBV inició diversas acciones para impulsar la cultura de riesgos en las entidades. En 1999 emitió la primera regulación con criterios prudenciales en materia de administración de riesgos, introduciendo diversas mediciones cuantitativas y cualitativas para los riesgos de crédito, de mercado, de liquidez, legal y operativo; asimismo, promovió la creación de órganos que sirvieran de contrapeso para las decisiones de toma de riesgos. Por otra parte, se emitieron las disposiciones de regulación en materia de otorgamiento de crédito, las cuales tenían como objetivo la creación de diferentes órganos y facultades para originar y administrar el crédito, evitando en todo momento el posible conflicto de intereses, y fortaleciendo la independencia entre las áreas, así como un buen desempeño para un sano otorgamiento del crédito.

De particular relevancia fue la circular relativa a los criterios de calificación de cartera y de constitución de provisiones.

A consecuencia de la reforma a la LIC en 2001, en materia de gobierno corporativo, se modificó la composición del consejo de administración de las entidades, introduciendo la figura de consejeros independientes. Con estos cambios se emitieron novedosas disposiciones prudenciales en materia de control interno, en las que se reiteró la necesidad de independencia entre las áreas de control, auditoría y negocios, estableciendo también las obligaciones de la dirección general y del consejo de administración con el fin de que se involucre de una manera más activa en el ambiente de control.

**En concordancia  
con la previsión  
del Comité de Basilea,  
las nuevas reglas  
entrarán en vigor  
en enero de 2007**

### Criterios contables y revelación

Después de muchos años de utilizar un catálogo de cuentas para el registro de las operaciones de los bancos, mediante la Circular 1284 dada a conocer el 29 de diciembre de 1995, se emitieron los "Criterios de Contabilidad para las Instituciones de Crédito", las cuales resolvieron, entre otras cosas, lo siguiente:

- Las imprecisiones en el registro de la cartera vencida.
- La valuación de instrumentos financieros.
- Reglas de registro y revelación en todos los rubros de los estados financieros.
- El apego a las normas contables emitidas por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, hoy a cargo


del Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF).

Debido a la imperiosa necesidad y a los requerimientos del sector, en enero de 1997 se dio a conocer una nueva versión de los criterios contables, mediante la Circular 1343, los cuales quedaron homologados casi en su totalidad con los de aplicación internacional. A partir de ese momento se efectuaron modificaciones pertinentes para tener actualizados los criterios contables. En la actualidad, se discute con el sector una nueva emisión de estos criterios que tienen como objetivo homologarlos con las Normas de Información Financiera (NIF), dictadas por el CINIF, así como con las Normas Internacionales (NIC). Se espera que los nuevos criterios se emitan en breve.

### Conclusión

En concordancia con los cambios en los criterios contables, las instituciones de crédito proporcionan información de mejor calidad a las autoridades financieras, la cual resulta también de utilidad para su propia gestión. Por otra parte, si bien los bancos más grandes del sistema se salieron de la lista de la Bolsa de Valores en nuestro país, y con ello dejaron de publicar información al mercado, se les requirió que por medio de la internet hicieran pública su información financiera así como diversas notas. Esta información difunde al mercado cada vez más detalles de su operación y de la gestión que hacen de sus diferentes productos y servicios, para que el público ahorrador e inversionista tenga más y mejores elementos para analizar y evaluar los riesgos que asumen las entidades.

Lo anterior, tiene concordancia con la disminución en la cobertura del seguro de depósito, hoy en día regido por el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), que a partir del año pasado establece la cobertura en caso de quiebra de una institución de crédito exclusivamente por 400,000 unidades de inversión por depositante.

La regulación bancaria en México mantiene un ritmo de constante cambio, acorde con la operación del sector, la adaptación a las tendencias internacionales, la globalización y a las mejores prácticas, por lo que no se puede afirmar que se ha dicho la última palabra en la materia. 



C.P. Francisco González Almaraz  
f.gonzalez@bbva.bancomer.com

*Director General  
AFORE Bancomer*

## Desarrollo de las Afores en la economía mexicana

**La importancia de la diversificación de las inversiones en los fondos para el retiro**

*En 1952, Harry Markovitz desarrolló la teoría que justifica la diversificación de los activos de un portafolio, donde establece que se puede minimizar el riesgo de un portafolio de inversión y maximizar su rendimiento si se invierte en instrumentos que tengan diferentes correlaciones entre sí. Dichas aportaciones, a pesar de lo simple que son, representaron un cambio sin precedentes en las finanzas y la economía que le valieron recibir el Premio Nobel de economía en el año de 1990. Con las modificaciones al régimen de inversión bajo el cual operan las Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (Siefores), se ha ido abriendo, de forma paulatina, la posibilidad de contar con una mayor diversificación de las carteras e, incluso, que parte del ahorro de los trabajadores se invierta*

en instrumentos y empresas del extranjero de la más alta calidad crediticia, lo que permite fortalecer dichos fondos en el mediano y largo plazo. El hecho de disponer de más y mejores opciones de inversión representa, sin lugar a dudas, un avance positivo de los fondos para el retiro de los trabajadores.

### Antecedentes

La preocupación del Estado mexicano por la seguridad social y los derechos laborales, ha estado presente en las políticas y acciones gubernamentales desde 1917, cuando se consignaron estos derechos como normas supremas en nuestra constitución política. La nueva Ley del Seguro Social, que entró en vigor en julio de 1997, marcó el inicio de una de las reformas más trascendentales en la seguridad social mexicana.

En el nuevo Sistema Mexicano de Pensiones cada trabajador tiene una cuenta individual abierta en instituciones financieras de objeto exclusivo, denominadas Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores), donde se acumulan sus aportaciones junto con las de sus patrones y el Gobierno Federal. El sistema de pensiones de capitalización y cuentas individuales vino a resolver el problema de inviabilidad financiera que presentaba el anterior sistema de reparto para los trabajadores afiliados al IMSS, ya que éste se veía afectado cada vez más por factores demográficos y por los ciclos económicos, entre otras causas.

Si bien, este sistema de pensiones administrado por las Afores se encuentra en sus primeros años de operación, ha demostrado ser una herramienta de mucho valor al permitirnos contar con un sistema de pensiones viable que nos da total certeza sobre la propiedad de nuestros recursos para el retiro, y que ha contribuido a dar solidez y certidumbre a las finanzas y a la economía mexicana.

Uno de los cambios más importantes que tuvo la ley original consistió en la ampliación de su cobertura para permitir que los beneficios del Sistema de Ahorro para el Retiro llegara a todos los mexicanos y que, de esta forma, pudieran afiliarse a una Afore con el fin de constituir su fondo para el retiro y obtener en el futuro un ingreso acorde a su esfuerzo y constancia.

### Apertura del régimen de inversión

Con el paso del tiempo ha sido clara la tendencia a la apertura de la regulación, de forma paulatina, para permitir que las Siefors puedan invertir en más instrumentos, siempre y cuando cuenten con las más altas calificaciones y brinden seguridad al ahorro de los trabajadores. El régimen de inversión bajo el que operaban las Siefors al inicio del sistema era sumamente limitado, pues se tenía que invertir prácticamente el total de la cartera en instrumentos emitidos por el Gobierno Federal, con límites estrictos por cajones y clases de activos, con lo cual México se colocaba como el país de América Latina con la mayor concentración en un solo sector en sus fondos para el retiro.

Afortunadamente, dicha situación ha mejorado considerablemente y se ha ido dando una mayor diversificación a los

fondos, donde la inversión privada es una parte importante de los mismos. Los avances que ha originado el sistema resultan en verdad innumerables, gracias a la acumulación de recursos ahorrados que superan en la actualidad los 587 mil millones de pesos y que representan 7.12% del PIB, lo que ha permitido que se lleven a cabo una gran cantidad de proyectos públicos y privados, colaborando de la misma manera a brindar certidumbre y estabilidad financiera al país. Es así, que las Siefors se han convertido en uno de los principales inversionistas institucionales del país, y es uno de los mayores tenedores de títulos de largo plazo en el mercado financiero mexicano, apoyando de forma directa a la planta productiva del país y a la creación de infraestructura.

Por otra parte, se ha considerado importante impulsar la constitución de familias de fondos, lo que ha permitido tener más y mejores alternativas de inversión para el ahorro de los trabajadores, ya que dependiendo de su edad, años de cotización y aversión al riesgo pueden decidir el fondo que más convenga a sus intereses. De esta forma, cada administradora cuenta con —por lo menos— dos Siefors básicas. La Siefore Básica 1, con un perfil de inversión más conservador diseñada para trabajadores que se encuentren cerca de la edad de su jubilación, y la Siefore Básica 2, para trabajadores con más de 55 años y donde se tiene la alternativa de invertir en notas estructuradas con capital protegido al vencimiento, referidas a los principales índices mexicanos y extranjeros, con lo que pueden acceder a los rendimientos de largo plazo que ofrece el mercado de capitales. En un futuro próximo, las Afores ampliarán su oferta con nuevos fondos que responderán a diversas estrategias de inversión en beneficio de los trabajadores.

Estas decisiones permiten a las Afores confirmar la dirección del trabajo que hemos desempeñado durante varios años: dar profundidad a los mercados; permitir la generación de nuevos instrumentos financieros a plazos más largos; dar mayor confianza a los inversionistas y apoyar el fortaleciendo de las instituciones del mercado de valores.

El monto del ahorro para el retiro de cada trabajador se puede ver afectado en el tiempo por dos factores importantes:

a) Las aportaciones relativamente bajas al sistema que marca la ley, que son de 6.5% del salario bruto del trabajador (en algunos países llegan a ser de 20%).

b) Por la carrera laboral, donde los afiliados se pueden quedar sin cotizar al sistema por largos periodos de tiempo.

Estas son algunas de las razones por las que resulta importante el ofrecer a los afiliados información suficiente sobre el estado que guarda su ahorro para el retiro, y buscar el fomento del ahorro voluntario como un mecanismo para que pueda compensarse esta situación.

La pensión que obtendrá un trabajador al final de su vida laboral dependerá de varios factores; por ello, resulta fundamental que la inversión de los recursos pueda obtener altos rendimientos. Es ahí donde las Afores sí pueden influir positivamente en el monto del ahorro para el retiro, al ofrecer los más altos rendimientos posibles a sus afiliados.




A fin de lograrlo, se ha buscado el permitir a las Siefores que inviertan en un mayor número de instrumentos y operaciones financieras, como diferentes tipos de monedas y en condiciones más adecuadas. Algunas de las operaciones que se han autorizado incluyen las de préstamo de valores, de reporto, así como operar con instrumentos derivados, que tienen como objetivo disminuir la volatilidad y el riesgo, protegiendo el valor del portafolio contra alguna posible caída en el precio. Con ello, se otorga mayor seguridad al ahorro de los trabajadores, además de que se permite potenciar la rentabilidad con ciertas posiciones para alcanzar los objetivos de inversión.

Resulta alentador observar los logros del sistema de pensiones para un país como el nuestro, que demanda soluciones creativas y de alto impacto. La gran cantidad de recursos administrados, junto con el profesionalismo y requisitos particulares que conlleva la inversión de los fondos para el retiro, ha permitido que otros sectores se unan a este esfuerzo de modernización. Por ejemplo, las empresas que conforman la Bolsa Mexicana de Valores han contribuido al fortalecimiento del sistema de pensiones, ofreciendo atractivos instrumentos y mejorando su infraestructura y plataformas tecnológicas. Así, en el segmento internacional, observamos que la Bolsa está cumpliendo con el objetivo de ofrecer al público los principales instrumentos que requiere un portafolio globalmente diversificado y del cual forman parte las

Siefores. En adición a las acciones de empresas que integran el índice Dow Jones y el índice Stoxx 50, hoy también es posible adquirir en la Bolsa títulos referenciados a acciones, conocidos como TRAC's, que representan a un conjunto de los índices más destacados y líquidos en el mundo.

En cuanto al mercado de derivados y con el objetivo de ofrecer mejores rendimientos a nuestros afiliados, las Administradoras de Fondos para el Retiro nos hemos esforzado en prepararnos para llevar a cabo operaciones con dichos instrumentos y hoy en día invertimos en operaciones de futuros sobre la TIIE, CETES, IPC, bonos gubernamentales y UDI. Sin embargo, un punto importante en el que deberemos trabajar todos, consiste en promover el registro de un mayor número de emisoras y emisiones en el mercado de valores, para un mejor desarrollo del país.

Las Afores hemos demostrado con hechos que sabemos cumplir con nuestro compromiso fundamental de darle seguridad a los recursos de los trabajadores, otorgando los mejores rendimientos posibles. Si bien hay que reconocer que queda un largo camino por recorrer y que el régimen de inversión bajo el cual operamos debe seguir modificándose con el tiempo para poder aprovechar las oportunidades de inversión que se vayan presentando, siempre con la obligación de ser prudentes en este proceso, continuaremos cumpliendo con nuestro compromiso en beneficio de los trabajadores. 



Dmitri Gourfinkel  
dmitri\_gourfinkel@hacienda.gob.mx

*Jefe del Departamento de  
Análisis Financiero de la  
Unidad de Inteligencia  
Financiera, SHCP*

# Retos y tendencias de la contabilidad gubernamental

*De acuerdo con la definición de la Unidad de Contabilidad Gubernamental e Informes sobre la Gestión Pública (UCGIGP) de la propia Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), máxima autoridad en la materia de emisión de la normatividad contable para el sector público federal, la contabilidad*

gubernamental es una técnica destinada a captar, clasificar, registrar, resumir, comunicar e interpretar la actividad económica, financiera, presupuestaria, administrativa y patrimonial del Estado.

Sin duda alguna, la contabilidad gubernamental juega un papel relevante como instrumento que define y norma el registro y control financiero de los recursos públicos, así como de los bienes y obligaciones patrimoniales; sin embargo, aún existen muchos retos por enfrentar para que el sistema contable gubernamental de los gobiernos federal, estatal y municipal esté a la altura de las mejores prácticas contables, ya sean nacionales o internacionales.

Para poder conocer un poco más el contexto de la contabilidad del sector público federal, basta con recordar que tanto el esquema básico de la contabilidad gubernamental como el sistema contable vigente fueron implementados hace más de veinte años, y desde entonces no han tenido cambios significativos, a pesar de que la contabilidad se encuentra en un proceso de evolución continua, y de que las necesidades de los usuarios finales de

la información financiera también han cambiado de forma importante.

Lo anterior se debe, en gran medida, a que las raíces del esquema básico de contabilidad gubernamental se encuentran íntimamente ligadas a las instituciones, que, a su vez, están sujetas al cumplimiento de un marco jurídico muy rígido, lo que implica un menor grado de dinamismo en la evolución de la técnica contable propia de la administración pública.

Adicionalmente, vale la pena destacar que en la mayoría de los sistemas de administración financiera gubernamental, incluyendo el Gobierno Federal de nuestro país, la contabilidad y el presupuesto operan como dos esquemas independientes, lo cual provoca que el registro contable y presupuestal se lleve a cabo en áreas y momentos distintos, utilizando diferentes fuentes de información y ocasionando la existencia de dobles registros e inconsistencias en la información.

Por otro lado, el deseo de producir información contable confiable, oportuna, comparable y clara, además de ser el objetivo de cualquier sistema de contabilidad, en este caso específico de conta-

bilidad gubernamental, representa todo un reto.

En ese sentido, la premisa fundamental consiste en que la información financiera producida por un sistema contable, antes que nada, debe ser útil para la toma de decisiones de los usuarios generales, mediante un proceso de análisis e interpretación de los estados financieros básicos y sus respectivas notas.

Para que la información financiera sea útil, debe cumplir con una serie de características cualitativas, establecidas en el marco conceptual –definido en su momento– del Boletín A-1 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) del Instituto Mexicano de Contadores Públicos y, posteriormente, ratificado, con algunas modificaciones, por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF).

Una de las características primarias de la información financiera, de acuerdo con la Norma de Información Financiera (NIF) A-4, es la *confiabilidad*. Su principal propósito es asegurar la calidad en la toma de decisiones, basándose en la veracidad, representatividad, objetividad, verificabilidad e información suficiente.

La segunda característica básica es la *relevancia* que influye en la toma de decisiones económicas de quienes la utilizan. Para que la información sea relevante, debe servir de base en la elaboración de predicciones y sus confirmaciones, mostrando los aspectos más significativos de la entidad reconocidos contablemente.

Otro elemento esencial para que la información financiera sea útil es la *comprensibilidad*. Este requisito es necesario para que la información contable y financiera sea fácilmente entendible por aquellos usuarios facultados en la toma de decisiones, quienes tienen la capacidad de analizar la situación financiera y poseen un conocimiento razonable de la contabilidad, de las actividades económicas y de los negocios en general.

Por último, la *comparabilidad* debe permitir a los usuarios generales identificar y analizar las diferencias y similitudes de la información financiera generada por la misma entidad y/o por las otras, a lo largo del tiempo.

En ocasiones, las características cualitativas encuentran algunas restricciones, como la oportunidad, relación entre costo y beneficio, y el equilibrio entre las características cualitativas, las cuales en su conjunto dificultan la obtención de niveles máximos de una o de otra cualidad.

La *oportunidad* se refiere a la necesidad de emitir la información financiera a tiempo, antes de que pierda su capacidad de influir en la toma de decisiones. Por eso, la información no presentada oportunamente pierde total o parcialmente su relevancia; no obstante, cuando la información es revelada con anticipación, con base en las estimaciones de eventos cuyos efectos no se conocen totalmente, existe el riesgo de afectar negativamente los niveles de confiabilidad y con ello reducir la utilidad de la información financiera.

Por otro lado, los *beneficios* derivados de la obtención de la información útil para la toma de decisiones deben exceder los *costos* involucrados en el proceso de su generación, ya que los costos no necesariamente recaen en aquellos usuarios generales que disfrutan de los beneficios, al igual que los beneficios no siempre son disfrutados por los usuarios, para quienes se prepara la información. Sin embargo, las NIF son requisitos mínimos que deben cumplir los estados financieros, por lo que su aplicación no puede ser cuestionada por razones de costo-beneficio.

En cuanto al *equilibrio entre las características cualitativas* en la práctica, para que la información financiera sea útil no es necesario lograr simultáneamente los grados máximos de cada cualidad. Más

bien, se trata de encontrar un punto de equilibrio óptimo de la implementación de las premisas analizadas mediante el juicio profesional de las personas responsables de elaborar y presentar la información financiera.

Para contrarrestar las adversidades mencionadas anteriormente y poder así enfrentar el enfoque en eficiencia, eficacia y optimización de los recursos en la administración pública de todos los niveles, en los últimos años se han detectado y desarrollado a nivel mundial tres principales tendencias.


**Las características  
primarias  
de la información  
financiera son:  
confiabilidad, relevancia,  
comprensibilidad y  
comparabilidad**

En primer lugar, es importante reconocer la necesidad de buscar una mayor convergencia entre las normas y principios que observa la iniciativa privada y las del sector público. Algunos de los ejemplos más representativos de estas fusiones pueden encontrarse en países como Nueva Zelanda e Inglaterra. Pero también en México, por medio del CINIF, se ha planteado la necesidad de realizar una investigación a fondo para identificar las principales discrepancias entre los dos sistemas y, de este modo, propiciar una mayor armonización entre la normatividad contable gubernamental y las NIF, antes conocidas como los PCGA. Considerando, obviamente, las particularidades de los registros contable y presupuestal del sector público, específicamente el vínculo que debe guardar la contabilidad con el presupuesto, dado que este último sigue siendo uno de los elementos fundamentales para la operación cotidiana de la administración pública.

Al mismo tiempo, los organismos financieros internacionales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Fondo Monetario Internacional, en coordinación con la Federación Internacional de Contadores Públicos (IFAC, por sus siglas en inglés) han insistido en la necesidad de contar, difundir y aplicar mundialmente las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (NICSP), con el fin de asegurar que la información financiera, patrimonial y presupuestal de los gobiernos, tanto federados como locales, sea confiable y comparable internacionalmente.

Por último, en países como los Estados Unidos de América y el nuestro, donde la administración pública consiste de dos o más niveles de gobierno, existe la tendencia de unificar los marcos normativos y técnicos entre los distintos sistemas contables utilizados. De hecho, tal armonización, así como la creación de un esquema de contabilidad única del sector público federal, estatal y municipal fue uno de los temas discutidos en la recién concluida Convención Nacional Hacendaria.

Sin embargo, a pesar de los avances positivos en la materia de contabilidad gubernamental, aún hace falta un gran camino por recorrer, anudado a las acciones concretas y prácticas por realizar, para así retomar las tendencias mencionadas y diseñar un portafolio óptimo de éstas, con el fin de que la contabilidad gubernamental recobre la utilidad y trascendencia que representa para definir el curso financiero, económico y político del país.

En este contexto, mientras no haya disposición y apertura al cambio por parte de las autoridades competentes para actualizar y, en su caso, armonizar los marcos conceptual y normativo de la contabilidad gubernamental en México con las mejores prácticas contables reconocidas nacional o internacionalmente, implementando, al mismo tiempo, un sistema de tecnologías de información que asegure la generación de la información financiera, contable y presupuestal de forma confiable y oportuna, difícilmente se puede afirmar que los informes contables y financieros del gobierno, de todos sus niveles, son los medios más adecuados para tomar decisiones de las cuales depende el futuro de un municipio, un estado e, incluso, de la nación. 





C.P.C. y M.A. Alfonso Franco Bolaños

*Profesor Emérito del ITAM*

## Entrevista con el Dr. Federico Gertz Manero, autor del libro *Economía, Contabilidad y Derecho (Ensayo Histórico)*

*En el marco de la Biblioteca Raúl Baillères Jr., del Instituto Tecnológico Autónomo de México, en la sección dedicada a Don Miguel Palacios Macedo, fuimos recibidos por el Maestro, Economista, Contador Público, Licenciado en Derecho, Periodista y Escritor Federico Gertz Manero, quien nos ofreció esta entrevista.*

*Alfonso Franco Bolaños (AFB). Gracias por concedernos esta entrevista para que nos comenten acerca del tema del libro que acabas de publicar, tomando en consideración que ambos pertenecemos al ITAM y que éste celebra su 60º Aniversario. La primera pregunta es ¿por qué escribir un libro de economía, contabilidad y derecho?*

Federico Gertz Manero (FGM). El libro nació a raíz de la inquietud surgida entre los iniciados de la contaduría profesional sobre cuáles fueron las razones y los antecedentes que generaron la contabilidad.

Esta inquietud llevó a un grupo de aficionados y de especialistas a emprender una investigación. Ellos se denominan contadores-historiadores, lo que nos señala, primero que nada, que son contadores profesionales, informadores financieros y, en segunda instancia, aficionados a la ciencia de la historia.

Han sido los Contadores Públicos los que han hecho reflexiones acerca de dónde procede y cómo ha evolucionado nuestra técnica; hacia dónde vamos, y cuál es el futuro de ella. Ese grupo de Contadores profesionales estuvo encabezado hace algunos años por Don Rosendo Millán, que fue



un Contador brillante, inteligente, tenaz, claro en sus conceptos y que tenía una enorme afición por los libros viejos de contabilidad, que fue comprando en los baratillos, las bibliotecas y librerías. En un momento determinado, él se preguntó cómo floreció la contabilidad en México desde el año 1880 hasta principios de 1900.

Para responderse esta pregunta, seleccionó unos 20 libros de diversos autores que versaran sobre la enseñanza de la contabilidad en México y los repartió entre un grupo de Contadores para que investigaran y opinaran, partiendo del balance y de las cuentas, y que definieran cómo era la ciencia que se ocupaba de llevarlas. Este esfuerzo conjunto dio como resultado el libro *Historia Antigua de la Contabilidad* que fue publicado por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, y fue soporte de la ponencia que estos Contadores mexicanos presentaron en el año 2000 en el Congreso Internacional de Contadores e Historiadores Profesionales, llevado a cabo en Madrid.

Yo formé parte de ese grupo y fue para mí un honor haber sido invitado por Don Rosendo. Tuve que investigar en un libro del señor Beteta, padre de Mario Ramón Beteta, Secretario de Hacienda en la época de Miguel Alemán, quien escribió acerca de la contabilidad, lo cual hizo surgir en mí la curiosidad de investigar y recopilar más datos del tema

*AFB. ¿Cuál es el hilo conductor del ensayo histórico que se presenta en el libro? ¿No es aleatorio el orden del título Economía, Contabilidad y Derecho?*

FGM. Sí lo es. El Instituto define a la contabilidad como “una técnica sistemática y estructuralmente construida que se refiere a la información de fenómenos económicos que se llevan a cabo en las diferentes entidades que llevan la contabilidad”. Esto me hizo reflexionar en que debía buscar los fenómenos económicos de mayor importancia -a largo de los últimos 8,000 años; 2,000 de la era cristiana y 6,000 de la prehistoria a la historia- que dieron origen a la contabilidad. Lo primero que encontré fue que cuando el hombre se vuelve sedentario aparece la división del trabajo, ofrece su producto en un lugar, se crea el mercado y comienza la transacción de bienes con el trueque; después descubrí, leyendo un libro de historia económica de Max Weber, que en Egipto, en Karnak, hay sendos grabados en piedra que muestran cómo eran los Contadores, cómo registraban el trigo que sembraban los campesinos y que el faraón y los sacerdotes contaban y distribuían; es decir, el primer sistema contable del que tenemos noticia es del año 4, 000 o 5, 000 A.C., en Egipto, es la contabilidad en especie.

Originalmente, el mercado era de trueque, no había unidad de medida de valor; después, cuando surge la moneda



**Codex, en el  
Derecho Romano,  
era llamado  
el libro de cuentas corrientes  
donde se registraba a los  
deudores y acreedores  
por orden de operaciones**

en el primer milenio antes de Cristo, aparece la contabilidad a partida simple. Mediante la lectura del Derecho Romano se enteró uno que en el foro imperial los banqueros llevaban una pequeña mesita y un banco, por eso se llaman banqueros, ahí recibían y prestaban dinero apuntándolo en un libro de ingresos y egresos llamado “adversaria”, pues el adversario del ingreso es el egreso y le llamaban “debere” de un lado y “habere” del otro, y en él iban apuntando la fecha, el lugar, las personas involucradas, etc. Llevaban también un segundo libro de cuentas corrientes llamado “codex”; o sea, de deudores y acreedores por orden de operaciones.

Hay un enorme bagaje jurídico de leyes y de normas que nos dice cómo se llevaban a cabo las transacciones, qué se hacía con ellas, cómo eran obligados los banqueros a ir a los tribunales a rendir las cuentas y cómo invocaban un principio procesal en su beneficio, el cual reza: “nadie puede estar obligado a declarar en su contra”, para decirle al juez que si nadie estaba obligado a probar en su contra, por qué los obligaba a enseñar su contabilidad.

Un cónsul, Paetelio, promulgó la Ley Paetelia Papiria en 325 A.C., la cual ordena que cuando un banquero forme parte de un contrato de préstamo está obligado a presentar sus libros ante los tribunales. Ésta es la primera norma jurídica que nos habla de cómo se ocupó de la contabilidad, obligando al banquero a llevar sus libros y presentarlos cuando lo requiera el juez o cuando la controversia así lo señale. Esta es la vinculación *fenómeno económico-información económica*, la contabilidad y norma jurídica que regula a la contabilidad y la reconoce como un medio de prueba en el procedimiento legal.



*AFB. En tu libro se describe cómo nace la contabilidad para satisfacer una necesidad de registro de las actividades económicas y, posteriormente, ayuda a formalizarlas proporcionando elementos para construir el marco jurídico que las norma. En la actualidad, ¿existe esta dinámica?*

FGM. Sí, tenemos una información aún más antigua que las normas romanas de derecho. Es un monumento muy importante, que hoy está en el museo del Louvre en París: el Código Hamurabi que promulga un emperador 2,000 años a. C. Con el fin de que la gente se enterara, lo manda grabar en escritura cuneiforme en una columna de forma circular como las columnas triunfales de los romanos; por cierto, es interesante hacer aquí una digresión.

La escritura cuneiforme se empleó en el mundo antiguo aún después de la era cristiana, durante 3, 800 años; se ha escrito más en escritura cuneiforme que en escritura árabe como la nuestra, pues ese código describe fenómenos de guerra, familia, poder, teología, cosechas y asientos realizados en unos ladrillitos de barro. En éstos, se apuntaba con una caña en escritura cuneiforme y se hacía el detalle, la fecha, el nombre de los que participaban, cantidades entregadas y recibidas, etc., de las transacciones realizadas en un mercado. En principio, lo primero que hizo el derecho fue reconocer que la información idónea de los fenómenos económicos está en la contabilidad y, segundo, no sólo eso, sino obligar a los que realizan transacciones a que cumplan con normas jurídicas que lo señalen.

*AFB. La contabilidad ya era una práctica establecida que iba de la mano con las actividades económicas y no fue sino*

*hasta el siglo XX que existió la obligación jurídica de entregar y publicar información financiera. Dados los cambios y avances tan rápidos y significativos en las actividades económicas actuales, ¿están las instituciones jurídicas preparadas para responder a dichos cambios más rápidamente?*

FGM. Primero haría una aclaración. Cuando el Imperio Romano se derrumbó en 453, Europa es ocupada por los bárbaros en 476. Deviene una etapa de 1, 000 años (medioevo), en la cual la economía es cerrada pero autosuficiente, cada uno de los feudos que la constituían se intercambiaban entre sí con un mercado raquítico. Pero ya hacia el año 1, 100 acontece un fenómeno histórico muy importante: las cruzadas, que hacen que los europeos se vayan al Medio Oriente a rescatar los lugares sagrados para su religión y hay un enorme intercambio de productos; por ejemplo, miel, la cual llevan los árabes a Europa, y los europeos les dieron a conocer a los árabes el latón y el zinc.

Lo anterior, dio origen a lo que se llama históricamente Renacimiento Económico, ya que los comerciantes, primero, buscaban un sistema estructuralmente perfecto que es la partida doble, la cual se encontró después de 200 años de búsqueda mediante el sistema tradicional de prueba y error, y segundo, que cuando tenían controversias entre ellos o en el seno mismo de las empresas se empleaba un nuevo derecho, el mercantil, pues el viejo Derecho Romano no contemplaba el comercio por estar en manos de los esclavos. Sin embargo, en el Renacimiento ocurrió lo contrario: el comercio era una dignidad importante y los propios comerciantes crearon su derecho, con sus tribunales y jueces que eran comerciantes, y quienes, para tener la seguridad de que estaban haciendo lo correcto, invitaban al tribu-

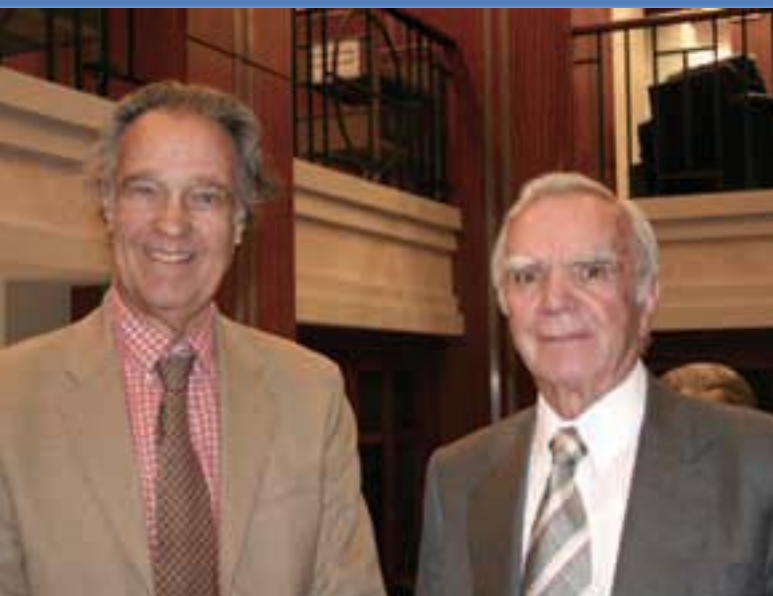
nal, compuesto por tres jueces y un letrado, o sea un experto en jurisprudencia romana. En esos tribunales, la primera norma que se hizo publicar, obligaba a los comerciantes a llevar la contabilidad y luego decirles cómo llevarla.

Desde el año 1, 100 y hasta 1, 400, aparecen algunas leyes mercantiles, entre otras, la llamada tabla Amalfiana (1,150), las leyes que rigen el Mediterráneo, Génova, Barcelona, las Baleares, lo que se llama el Consulado del Mar que son normas jurídicas que obligan a los comerciantes a llevar libros, que les dicen cómo hay que llevarlos y que señalan procesalmente cómo debe desahogarse la prueba pericial.

En 1808 aparece un monumento jurídico muy importante: el Código Napoleónico que, como lo señala Barrera Graff, es el más perfecto que se haya logrado hasta ese momento. Pero viene de una vieja tradición de 4 o 6 siglos de práctica de casos que trató normas más perfectas e idóneas. De ahí arranca ese vínculo con el derecho, el cual continúa

**En el Renacimiento,  
los comerciantes  
crearon su derecho con jueces y  
tribunales, en los que  
se hizo publicar la  
obligación de llevar y  
cómo llevar la contabilidad**





en nuestros días; lógicamente, lo que se pretende con ello es que las transacciones registradas en los libros tengan seguridad jurídica.

*AFB. En el caso particular de México ¿qué tan flexibles son las instituciones contables y las jurídicas para responder a esos cambios?*

FGM. Cuando México fue conquistado por los españoles toda la tradición jurídica española vino a México: las ordenanzas de Bilbao de 1489, las más antiguas, son todavía de los Reyes Católicos; después las de Burgos de 1538 que fueron aplicadas por los españoles en México durante los 300 años de Virreinato y todavía durante los primeros 20 años de independencia. El primer código mexicano que apareció fue en 1854. Después hemos tenido dos códigos inspirados en las viejas ordenanzas de Burgos: uno de 1884 y otro de 1889 que es el actual.

Por tradición, México tiene normas jurídicas que se ocupan de la contabilidad desde hace más de 400 años; por supuesto, existen normas y tribunales mercantiles que en su momento desaparecieron cuando México se modernizó. Aunque hoy ya no existen tribunales exclusivamente de derecho mercantil, en los tribunales se pueden llevar juicios civiles y mercantiles, ya que el juez está preparado para aplicar el Código de Comercio y el procedimiento adecuado. Es evidente que en México existe una vieja tradición jurídica y una enorme práctica, la cual se ha perfeccionado.

*AFB. Hablando de la actividad económica gubernamental, ¿se preserva la triada ordenada economía, contabilidad y derecho?*

FGM. Sí, si por un régimen jurídico gubernamental entendemos el fiscal, sí; es decir, el régimen de derecho público que se ocupa de la contabilidad de los impuestos, hasta fines de 1800 era un sistema rústico, ya que se cobraban impuestos por las alcabalas cuando se entraba o salía de las ciudades, en los lugares donde se llevaba a cabo el comercio se vigilaba que las medidas en las básculas fueran correctas. Pero un sistema impositivo moderno surge en Inglaterra con la Revolución Industrial, con el *income tax* o impuesto sobre el ingreso, que llegó a México a principios de 1900.


Desde entonces el derecho público y, concretamente, la Secretaría de Hacienda se encarga de cobrar los impuestos y ha ido haciendo un enorme cúmulo de normas jurídicas que regulan la contabilidad: el Código Fiscal de la Federación, los Tribunales Fiscales, etc. Estas normas se ocupan de ello y, evidentemente, son las que van empujando al derecho para que se actualice, porque el gobierno es el primero que desea recaudar lo más posible y busca los mejores procedimientos de registro. Los técnicos dicen cuáles son esos procedimientos y los hacen suyos. Es claro que en México sí existe experiencia, práctica, profesionales y normas jurídicas bien diseñadas que hacen que esto funcione bien.

*AFB. Al final de tu libro mencionas que el mundo contemporáneo camina hacia las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y la Lege Ferendae, ¿qué tan lejos estamos de ese estatus y cuál es el papel de cada actor en esa transición?*

FGM. Cuando a finales del siglo pasado entre 1975 y 1985 finaliza el conflicto que existía entre los dos grandes grupos económicos mundiales, por un lado los llamados aliados que habían ganado la guerra en 1945 y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas del otro lado, existía esa confrontación de cómo gobernar. Pero hacia 1986, en el momento en que se derrumba la Unión Soviética y permanecen los aliados, los 7 grandes actuales que se reúnen a platicar sus problemas, surge un mundo universal. Hoy los ingredientes de la producción y la distribución de los bienes de consumo se manejan mundialmente.

Un automóvil se fabrica con un parabrisas traído de Filipinas, unos rines de Tailandia, el motor armado en el norte de México; en fin, el coche es General Motors o Nissan. Entonces, es evidente que estamos en un mundo globalizado que necesita tener normas de registro que reúnan la técnica contable, que las NIIF sean uniformes para que se pueda aplicar en realidad este modelo general. Para el derecho internacional, el Código Napoleónico es muy importante, fue un atisbo extraordinario en su momento, pero hoy no es más que el almacén de los conocimientos jurídicos necesarios.

El mundo internacional se mueve por medio de la internet y en juzgados internacionales, dependiendo del lugar en que se hizo la operación; inclusive, ya ni siquiera se ventilan en tribunales sino mediante buenos arreglos hechos por árbitros en problemas jurídicos. En consecuencia, vamos hacia la *Lege Ferendae*, o sea, el afán de encontrar una ley suprema, perfecta, universal y eterna. Se está trabajando y llevará muchos años culminarla. Pero si la Comunidad Económica Europea ha constituido la UNIDRAIT (un solo derecho) que es un conjunto de normas jurídicas de derecho privado que regula a las 25 naciones que constituyen la economía europea; también Estados Unidos ha hecho un tratado con Canadá y México, vamos a hacer normas comunes de transacciones, pero los alegatos no tendrán que ventilarse en Québec, Baltimore o Tampico, sino quizá en la oficina de un abogado de Picadilly en Londres, quien será el que resuelva el caso. Sí, hacia allá vamos y sin equívocos de que esto marche bien, tenemos un futuro promisorio.

*Agradecemos a Don Federico, habernos expresado sus conceptos en esta entrevista para los lectores de Contaduría Pública.* 



Mtra. Alma A. Hernández Ilizaliturri  
ailizaliturri@uat.edu.mx

*Coordinadora de Investigación de la  
Unidad Académica Multidisciplinaria  
de Comercio y Administración  
Victoria, UAT*



Mtra. Maritza Álvarez Herrera  
ahmaritza@uat.edu.mx

*Jefa de la División de Estudios de  
Posgrado de la Unidad Académica  
Multidisciplinaria de Comercio y  
Administración Victoria, UAT*

# Los proyectos de inversión y la teoría de opciones reales

*P*romover la creación de fuentes de trabajo de manera sostenida es una cuestión que hoy importa a la administración pública, universidades e iniciativa privada. El incremento de programas de apoyo para emprendedores, incubadoras de empresas, proyectos de innovación tecnológica y empresas con viabilidad de exportación nos obliga cada vez más a realizar tareas de valorización de proyectos de inversión en un mundo donde el éxito o fracaso se debe más que a la gestión de sus ejecutivos, a la capacidad de gestionar la estrategia (Norton y Kaplan, 1990).

Sin embargo, parte de la gestión implica la toma de decisión referente a la asignación de recursos. En este sentido, Arie De Geus (1990) señaló como un factor clave de éxito para la longevidad de las empresas el *Conservadurismo financiero*, el cual consiste en no desperdiciar recursos para ganar flexibilidad de decisión en los momentos en que es preciso invertir sin tener que depender de terceros. Pero, ¿cómo saber cuándo es conveniente invertir?, ¿cómo determinar en qué tiempo la inversión se convierte en rentable y cuándo no lo es?

La metodología tradicional de valorización de activos es la del Valor Actual Neto (VAN), la cual consiste en descontar los flujos netos de efectivo esperados a la tasa que considera el valor del dinero en el tiempo, como también el riesgo in-

herente al activo. De esta forma, el valor del activo será el resultado de la diferencia entre la inversión inicial y la suma de los flujos netos de efectivo traídos a valor presente, y el criterio de inversión óptima será invertir si el valor actual neto del activo es positivo.

El VAN es un método altamente reconocido y utilizado como técnica para analizar la rentabilidad económica del proyecto, y su conveniencia financiera de ser ejercido o no. Sin embargo, cuando la estructura de la inversión no se adapta a los supuestos intrínsecos de esta metodología,<sup>1</sup> imperando la volatilidad en las fluctuaciones de precios, el uso del VAN tiende a causar errores en el cálculo de los flujos netos de efectivo y de las propias tasas de descuento. Además, el VAN no considera las opciones de posponer inver-



1 Véase Cortazar (1999), para ampliar el estudio acerca de las desventajas del VAN como método de valorización de inversiones en recursos naturales.

2 La *Teoría de opciones reales* se entiende como una adaptación de la teoría de opciones financieras a la valorización de activos de origen real. Véase Schwartz y Trigeorgis (2001) para leer los principales artículos recopilados sobre opciones reales.

siones, incrementar o disminuir la producción cuando se requiera y ajustar la tasa de descuento derivado de las fluctuaciones del riesgo a lo largo del tiempo. Por tal motivo, el VAN no proporciona la información suficiente para que el tomador de decisiones determine el espacio y tiempo oportuno para ejercer la inversión.

Es el método de *Teoría de opciones reales*<sup>2</sup> el que asigna valor a la flexibilidad, ya que además de evaluar el activo derivado real, determina la política óptima que maximiza el valor de este proyecto, mediante la determinación de valores críticos de las variables inciertas, señalando de esta manera cuándo es óptimo ejercer las distintas opciones de las que se dispone, por ejemplo, invertir, almacenar o cerrar.

La teoría de opciones reales ve el proyecto como una opción de compra sobre el precio del activo subyacente y el precio de ejercicio de la opción. Por ejemplo: una inmobiliaria es el activo derivado real, y los bienes inmuebles son los activos subyacentes.

En la actualidad, se reconocen dos metodologías de valorización de opciones reales:

- **Valorización por arbitraje.** Cada activo posee un propio *benchmark* (evaluación de un activo en relación con otro), otro activo perfectamente correlacionado. La ecuación diferencial describirá el precio del activo derivado en función al activo subyacente, teniendo tantas dimensiones como variables que se utilicen en la evaluación.
- **Valorización neutral al riesgo.** Se asume que todos los inversionistas son indiferentes al riesgo, cuando se trata de evaluar activos derivados. Se calcula el valor esperado de los pagos de la opción en un mundo neutral al riesgo para luego descontarlos a la tasa libre de riesgo (se utiliza la simulación de Monte Carlo para analizar las distribuciones de las variables aleatorias que son los pagos de la opción).

Para analizar los proyectos de inversión como opciones reales debemos conceptualizar:

- El *Precio de la acción* (S) como el valor de los activos operativos que se van a adquirir.
- El *Precio del ejercicio* (E) como los desembolsos requeridos para adquirir un activo.

- El *Tiempo hasta el vencimiento* (n) como la longitud del tiempo que se puede demorar la decisión de inversión.
- La *Desviación típica de los rendimientos de la acción* (s) como el riesgo del activo operativo subyacente.
- La *Tasa de interés libre de riesgo* (rf) como el valor temporal del dinero.

### Ejemplo de la aplicación de la Teoría de opciones reales versus Valor actual neto

Supongamos que nos enfrentamos ante la posibilidad de realizar un proyecto de inversión, la cual inicialmente será de \$5,000,000. Este desembolso puede realizarse ahora mismo o demorarse hasta tres años en el tiempo sin variar su cantidad. El valor actual de los Flujos Netos de Efectivo (FNE) esperados es de \$4,900,000. La desviación típica de los rendimientos sobre el valor actual de los FNE es de 40%. La tasa de interés libre de riesgo es de 5%.

El valor actual neto es de:

$$VAN = -II + \frac{\sum FNE_n}{(1+t_i)^n}$$

$$VAN = -5,000,000 + 4,900,000 = -100,000$$

El índice de rentabilidad para dicho proyecto es de:

$$IR = \frac{S}{VA(E)} = \frac{4,900,000}{5,000,000(1.05)^{-3}} = 1.1344$$

La varianza acumulada es igual a:

$$S^2 * (n) = (.40)^2 * 3 = .48$$

La desviación típica acumulada es:

$$s = \sqrt{S^2 * (n)} = \sqrt{.48} = .6928$$


La opción con las características toma un valor de 28.8% del subyacente, lo que significa 1,411,200.

El VAN total de esta inversión es igual a:

$$VAN \text{ total} = \text{Van básico} + \text{opción a diferir} = -100,000 + 1,411,200 = 1,311,200 \text{ mayor a cero.}$$

Esto significa que si se realiza hoy el proyecto se perderán \$100,000, pero si se pospone la decisión hasta un máximo de tres años es muy posible que las condiciones cambien y que se obtengan ganancias. Es decir, se esperaría que el valor del activo subyacente aumente a una tasa superior al tipo de riesgo en los próximos tres

años, posibilidad que está reflejada en el valor de la opción.

El uso de las opciones reales en la valuación de activos ha aportado una mayor comprensión en la formulación y articulación de las decisiones sobre la conveniencia o no de acometer un proyecto de inversión. Sin embargo, su implementación aún acarrea algunos problemas y cuestiones que no han sido del todo solucionadas. No obstante, en la actualidad —en que cada vez más se registran proyectos con gran volatilidad en el rendimiento y el riesgo que cuestionan el tiempo y espacio en el que se debe ejercer el proyecto, que es factor determinante para el éxito o fracaso del mismo—, encontramos en el Método de opciones reales un instrumento que nos permite una respuesta más aproximada ante la complejidad que representan las inversiones del mundo actual. 

### Bibliografía

Cortazar, G., “Simulation and Numerical Methods in Real Options Valuation”, en E.S. Schwartz and L. Trigeorgis (eds.), *Real Options and Investment Under Uncertainty: Classical Readings and Recent Contributions*, MIT Press, 2001.

Cortazar, G. y E.S. Schwartz, “Monte Carlo Evaluation Model of an Undeveloped Oil Field”, *Journal of Energy Finance & Development*, 1998 3, pp. 73-84.

Cortazar, G., “The valuation of natural resources”. En Trigeorgis (ed.), *Real Options and business strategy: Applications to Decision Making*, Risk Books, London, 1999.

Kester, W. Carl, “Today options for tomorrow’s growth” *Harvard Business Review* (marzo-abril) 1984, págs. 153-160, Traducido al español “Las opciones de hoy para el crecimiento de un futuro”, *Análisis Financiero* 54, 1991, págs. 65-74.

Kester, W. Carl, “Turning growth options into real assets” en AGGARWAL, Raj, *Capital Budgeting Under Uncertainty*, Prentice Hall, Engewood Cliffs (NJ), 1993, cap. 11.

Mason, Scott y Merton, Robert, “Aplicaciones de la Teoría de Opciones para las finanzas de la empresa”, *Análisis Financiero* 54, 1991, pág. 38-53.

Trigeorgis, Lenos y Mason, Scout, “Valoración de la flexibilidad futura en las decisiones de Inversión”, *Análisis Financiero* 54, 1991, pág. 56-64.





Mtro. Pólux Ernesto Díaz Ruíz  
polux@itam.mx

*Director de la Maestría  
en Finanzas y Centro de  
Finanzas, ITAM*

## Los problemas de agencia e incentivos en la empresa

*E*n la actualidad, la empresa moderna es un complejo organismo que cuenta con muchos empleados en los más diversos puestos con las más diversas ocupaciones; va mucho más allá de las cuatro áreas funcionales de la



administración; simplemente en el departamento de finanzas cuenta con gente especializada en contabilidad, en negociaciones, en administración de inversiones y tomadores de decisiones. Ante dicho espectro y con la diversidad de empleos mencionados, cabe preguntarse ¿tienen alineados sus intereses? En caso de ser negativa la respuesta ¿existe “algo” que pueda alinearlos? Gran parte de la solución se encuentra en la denominada “teoría de agencia”.

### ¿Qué es la teoría de agencia?

La teoría de agencia nace por la necesidad de realizar algo que no podemos hacer por nosotros mismos. Dada esta necesidad, se puede contratar a un “agente” capacitado que lo hará y, de esta manera, nosotros nos convertimos en el “principal”. La manera más sencilla de entender la relación entre este principal y su agente es pensando en los antiguos filósofos san Agustín y santo Tomás de Aquino. ¿Cuál era la concepción de naturaleza humana para cada uno de ellos? En el caso de san Agustín, él pensaba que el hombre era “bueno” por naturaleza, pero la sociedad corrupta era quien lo corrompía, obligándolo a comportarse de manera poco honorable. Para santo Tomás de Aquino, la situación era totalmente la opuesta; él pensaba que el hombre era “malo” por naturaleza, pero la sociedad lo obligaba a comportarse de manera recta y honorable. Para la teoría de agencia, la concepción del hombre es tomista; esto es, asume que cada persona está buscando sus propios intereses y se preocupa por maximizar su riqueza y no la de los demás.

Este argumento en el contexto de una empresa tiene gran impacto, porque los diferentes reclamantes de flujo tendrán conflictos de interés que podrían derivar en problemas para la empresa, ya que no estarán de acuerdo con lo que es mejor para la organización.

En una firma, existen tres tipos de participantes: los accionistas, en teoría dueños de una empresa; los acreedores, aquéllos que prestaron dinero, y los empleados, más formalmente, los administradores de la empresa. ¿Qué busca cada uno de ellos? Los accionistas buscan maximizar el precio de la acción de la empresa; los acreedores, recuperar el dinero que le prestaron a la empresa, y los administradores, por lo general lo que los atrae son los buenos salarios con excelentes prestaciones. Es obvio que no es posible que los tres casos coincidan, por lo que existirán “problemas de agencia”. De manera básica, son dos tipos: accionistas-acreedores y accionistas-administradores.

### El problema de los accionistas-acreedores

Como se comentó líneas arriba, mientras que los accionistas buscan maximizar el precio de la acción, los acreedores sólo quieren cobrar el dinero que prestaron. Sin embargo, una empresa es un “juego suma cero”<sup>1</sup> por lo que será muy difícil conciliar los intereses de ambos participantes. Los acreedores realizarán un monitoreo muy preciso de los accionistas, buscando la disciplina que asegure que ellos cobren su inversión; mientras que los accionistas buscarán aumentar su flujo, sin importar si disminuye el flujo correspondiente a algún otro participante.

Los problemas que se presentan en este caso se ven mucho mejor cuando una empresa se encuentra en problemas financieros, en cuyo caso, el flujo será poco y los intereses altos, por lo que la utilidad neta repartible entre los accionistas será mínima. ¿Qué pueden intentar hacer los accionistas ante esta situación? Por ejemplo, podrían decretar un dividendo extraordinario pagado por medio de un nuevo crédito (a esto se le llama *claim dilution*); otro ejemplo sería: ante dos proyectos, uno con rentabilidad moderada y bajo riesgo (con un valor presente neto positivo), y el otro muy rentable y a la vez muy riesgoso (de manera que su valor presente neto ajustado por riesgo es negativo). La empresa decidirá tomar el segundo ejemplo, porque si tiene éxito, entonces podrá pagar los intereses, la deuda y todavía tendrá un remanente; mientras que si tomara el primero, todas las ganancias serían para los acreedores (a este problema se le llama subinversión). En ambos casos, el monitoreo será la herramienta que utilizarán los acreedores para vigilar a los accionistas.


### Accionistas – administradores y el problema de los incentivos

El segundo problema en la teoría de agencia es el de accionistas-administradores. En este caso, los primeros buscan maximizar el precio de la acción, mientras que los segundos quieren buenos sueldos, lo cual no siempre va en la misma dirección. Ante una empresa con problemas financieros, los accionistas y administradores básicamente no coinciden en tres puntos:

- El esfuerzo de los empleados (no siempre es el que debería ser).

- Los *perquisites* (el que los administradores se aprovechan de las prestaciones que le solicitan a sus accionistas).
- La especialización en el trabajo que realizan (mientras más especializados, menos oportunidades de colocarse en el mercado laboral).

De manera clara, puede observarse que los intereses de ambos no se encuentran alineados, y es ahí donde los incentivos entran en acción. La idea original es hacer que los intereses se alineen de modo que tanto accionistas como administradores busquen lo mismo dentro de una organización. Existe una gran variedad de incentivos, desde los económicos (como pueden ser bonos sobre desempeño, comisiones sobre ventas, incentivos por puntualidad) hasta en especie (como un automóvil nuevo, reconocimiento y premios en la empresa o mejores oficinas). Dentro de los últimos se encuentran las famosas ESOP (*Executive Stock Options Plan*, por sus siglas en inglés), las cuales consisten en entregar a los administradores opciones de compra sobre las acciones de la compañía, las cuales les dan el derecho de adquirirlas a precios muy bajos. En este caso, la utilidad está dada porque al ejercer dichas opciones, los administradores se transforman en “accionistas” y de esa manera, si lo desean, pueden realizar su utilidad.

Todos estos incentivos lo único que buscan es alinear los intereses de los administradores con los accionistas, porque de esa manera, buscarán un mismo fin que es la maximización en el precio de la acción. Sin embargo, cabe preguntarnos, ¿es esto cierto? En gran medida, depende del tipo de incentivo que se escoja, ya que puede impactar directamente al desempeño de los empleados. Por ejemplo, a un agente de ventas se le podría dar un bono por mercancía colocada, en cuyo caso, el agente intentará saturar a sus clientes con inventario que no sabemos si se venderá o no. Un mejor incentivo podría ser entregar un bono basado en la facturación, de tal manera que sólo lo vendido le repercuta un incentivo. Lo mismo pasa en los altos niveles, donde al otorgársele ESOP a los directivos, pueden éstos enfocarse en el aumento del precio accionario, descuidando la creación de flujo de efectivo, el portafolio de inversión de la empresa o la estructura de capital. Aunque diversos estudios empíricos aseguran que las ESOP sí funcionan y reducen la asimetría de información, todavía existen dudas sobre su efectividad. El caso de Enron es el mejor ejemplo, ya que a pesar de todos los incentivos existentes, el dolo estuvo presente en sus directivos, provocando la mayor quiebra en Estados Unidos de que se tenga memoria. 

### Bibliografía

Copeland & Weston, *Financial Theory and Corporate Policy*, 4ª edición, Addison Wesley.

Chew Donald, *The New Corporate Finance, Where Theory Meets Practice*, 3ª edición, McGraw-Hill,

Brennan Michael, *The Theory of Corporate Finance*, 1ª edición, London Business Press.

<sup>1</sup> El concepto “juego suma cero”, implica que para que alguien gane un peso más, algún otro debe perderlo, siempre y cuando no exista una creación de valor.



Mtro. Sergio Ochoa Jiménez  
sochoa@itson.mx

*Jefe del Departamento de Ciencias  
Administrativas del Instituto  
Tecnológico de Sonora*



Mtro. Víctor Manuel Acosta Eakins  
vacosta@itson.mx

*Profesor e investigador del Instituto  
Tecnológico de Sonora*

# Hacia la sociedad del conocimiento, generando capital intelectual

En 2010, el conocimiento se duplicará cada 11 horas.  
*Nick Bontis.*

*En 1973, el Dr. Fernando Arias Galicia publicó el libro Administración de Recursos Humanos, en el cual hace referencia a la intangibilidad de las experiencias, los conocimientos y las habilidades, y comenta que dicha característica originaba que no se le diera la dedicación e importancia requerida al recurso humano, pues no se apreciaba en él una connotación económica. Esa situación empezaba a cambiar, y mencionaba el esfuerzo de algunos Contadores para que sus estados financieros reflejaran las inversiones y costos en el recurso antes citado.*

Es hasta 1980 cuando Hiroyuki Itami estudia el efecto de los activos intangibles en la administración de las corporaciones japonesas, y publica su libro *Mobilizing Invisible Assets*. Por su parte, en 1986 David Teece da a conocer en sus publicaciones que la innovación genera valor y revela cómo ésta puede ser comercializada por las organizaciones. Ese mismo año, Karl Eric Sveiby fue el primero en reconocer la necesidad de medir el capital humano y el pionero en las prácticas de contabilizar el activo intangible y probarlo en su propia empresa. Estos son los tres momentos históricos que han dado origen al movimiento de lo que hoy conocemos como *capital intelectual* (Sullivan, 2000).

Diversos autores, conocidos hoy en día como expertos en el tema, como Stewart, Edvinsson y Malone, Bontis, Sveiby, Brooking, entre otros, consideran al capital intelectual como el conjunto de conocimientos que posee una organización, mediante los cuales se genera valor para la misma. Queda así en el pasado la teoría clásica de que los activos tangibles son lo máspreciado en la organización, dando paso a lo que de acuerdo con Drucker se conoce como *La sociedad del conocimiento*.

De acuerdo con lo que menciona Youndt, et. al (2004), un desafortunado (pero probablemente inevitable) resultado de clasificar el capital intelectual en categorías, es verlas como totalmente





independientes, perdiendo la visión sistémica. No obstante lo anterior, la importancia de hacerlo radica en que de este modo es posible tener una visión general de su composición, y lograr así su estudio y comprensión, y *operacionalizar* los elementos que pueden parecer confusos y abstractos.

En ese sentido existen diversas clasificaciones, y para evitar caer en el infortunio, se considerará el capital intelectual en las siguientes categorías:

- **Capital humano.** Corresponde a los conocimientos, habilidades y aptitudes de los miembros de la organización.
- **Capital organizacional o estructural.** Corresponde a los conocimientos, habilidades y aptitudes sistematizadas, codificadas e institucionalizadas, como patentes, marcas, manuales, entre otros; es decir, lo que permanece en la organización cuando el empleado se va a casa.
- **Capital social o relacional.** Corresponde a los conocimientos, habilidades y aptitudes, resultados de las relaciones, alianzas, enlaces entre grupos internos de la organización y de ésta con grupos externos, como proveedores, clientes, socios, entre otros.

En años recientes se han dado a conocer diversos estudios enfocados al capital intelectual y la forma en que éste puede medirse, como son el *Skandia Navigator*, *Balanced Scorecard*, Monitor de Activos Intangibles y *Technology Broker*, por mencionar algunos de los más conocidos. La mayoría de ellos son aplicados en empresas del sector privado.

Sin embargo, las organizaciones no lucrativas y, de manera específica, las instituciones educativas han considerado de vital importancia este tipo de capital y, por consiguiente, no sólo se han enfocado a su estudio, sino que incluso han realizado proyectos relacionados con su administración.

Ejemplo de lo anterior son la Universidad del País Vasco, las Universidades y Organismos Públicos de Investigación de la Comunidad de Madrid, en el caso de España, y en nuestro país el Instituto Tecnológico de Sonora.

Recientemente, en esta Universidad se ha estado trabajando en el proyecto denominado: "Administración del Conocimiento", iniciativa promovida por las autoridades de nuestra institución, con el fin de administrar todo el conocimiento generado en la misma.

Este proyecto se conforma por dos grandes fases: la primera referida a la *definición y diseño del proyecto* y la segunda a la *implantación*. Actualmente se está trabajando en la segunda etapa, sustentada en la *tecnología*, ya que a través del uso de ésta se puede producir, adquirir, aprovechar y mantener el conocimiento de los proyectos de investigación, vinculación, gestión y docencia.

Posteriormente, se tiene previsto continuar con la suscripción a medios externos; administración del capital intelectual y de relaciones; foros y repositorios de ideas; maratones del conocimiento; galería virtual; ferias de conocimiento, y automatización de flujos de trabajo, de acuerdo con la estrategia de implantación por olas.

Para el logro y culminación exitosa del proyecto, se ha considerado, como una estrategia principal, la administración del cambio, la cual considera la comunicación para sensibilizar a los actores de este proceso, así como dar a conocer sus avances. Asimismo, se encuentra la capacitación para desarrollar las competencias que permitan incrementar la generación del conocimiento y reconocer las aportaciones y su uso. Todo esto de manera paulatina y gradual, estimando un lapso aproximado de tres años para su conclusión.


Este proyecto vanguardista permitirá consolidar a la Institución como una de clase mundial, que aprende y contribuye a que otros aprendan, mediante la participación activa y decidida de quienes la conforman. De esta forma, contribuye e influye en la sociedad a la que se pertenece.

Desde los años en los que el Dr. Galicia mencionaba la tendencia de reconocer los activos intangibles, de valorar lo que Saint Exupéry considera es esencial, de reconocer que el precio es diferente al valor y de vencer el paradigma de que lo principal son los activos tangibles, hasta nuestros días se han dado

avances importantes que coinciden y logran consolidar esa idea y tendencia.

A tal grado, que hoy en día somos parte de una *sociedad del conocimiento*, que sustenta su valor y relaciones a partir precisamente de este último, interactuando en una economía en la cual no sólo las organizaciones, sino los países más fuertes, serán los que cuenten con capital intelectual, además del capital tangible, que por sí solo no representa en estos tiempos una ventaja competitiva.

Por eso hoy, todas las organizaciones, y en especial las instituciones educativas de nivel superior, tienen un gran compromiso, reto y obligación: ser parte activa del inevitable, creciente y vertiginoso desarrollo de nuestra sociedad, la cual nos ha llevado por caminos insospechados.

Por ello, en la medida que cada uno de nosotros como profesionistas podamos enriquecer nuestro quehacer al generar y compartir nuestro conocimiento, realizando investigaciones, propuestas e ideas innovadoras y creativas, en esa medida contribuiremos a formar una mejor sociedad para los que están por venir y serán mejores. 

## Bibliografía

Arias Galicia F. (1973), *Administración de Recursos Humanos*, 4ª edición, Trillas, México, pag. 25.

Instituto Tecnológico de Sonora (2006), *Administración del conocimiento*, consultado el día 6 de febrero de 2006. Ver: <http://www.itson.mx/kms.html>

Ordóñez Patricia (2006), *Importancia estratégica de la medición del capital intelectual en las organizaciones*, consultado el día 4 de febrero de 2006. Ver: [http://www.injef.com/revista/empresas/pop\\_991217.htm](http://www.injef.com/revista/empresas/pop_991217.htm)

Patrick H. Sullivan (2000), *Value-driven Intellectual Capital; How to convert Intangible Corporate Assets into Market Value*, Wiley, page 238-244. Ver: <http://www.sveiby.com/articles/icmmovement.htm>

Youndt et. al (2004), "Intellectual Capital Profiles: An Examination of Investments and Returns", *Journal of Management Studies*, 41, 2, 335-61.





Mtra. Paula Beatriz Morales Bañuelos  
paulam@itam.mx

*Asesora de Chévez, Ruiz,  
Zamarripa y Cía. S.C.*



C.P. Ricardo Rendón Pimentel  
rendon@chevez.com.mx

*Asesor de Chévez, Ruiz,  
Zamarripa y Cía. S.C.*

# La contabilidad y los precios de transferencia

*Los diversos tratados comerciales han causado una verdadera revolución económica, al ofrecerle a las organizaciones la oportunidad de expandir sus operaciones mediante la apertura de canales de distribución en diferentes zonas geográficas o a través de la realización de diversas combinaciones de negocios con empresas extranjeras. A este fenómeno comercial se le conoce como globalización.*

Un tratado comercial es un acuerdo entre distintos países, mediante el cual los Estados miembros obtienen beneficios de forma mutua. Los tratados comerciales se pueden clasificar en tres: zona de libre comercio, unión aduanera y unión económica.

México no se ha quedado atrás en este proceso de globalización, por el contrario, actualmente es miembro de más de diez acuerdos comerciales, dentro de los que se incluyen el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el acuerdo con la Asociación Europea de Libre Comercio, así como con Japón y otros tantos con diversos países de Latinoamérica.

En este contexto de globalización de la economía, la contabilidad ha tenido que evolucionar a la par. Dicha evolución se ha dado no sólo en la contabilidad financiera, sino también ha repercutido en la contabilidad gerencial y en la fiscal.

Asimismo, la realización de operaciones entre partes relacionadas de empresas multinacionales se ha incrementado de manera significativa. El intercambio de bienes y/o servicios, así como operaciones de uso o goce de bienes, incluyendo intangibles entre empresas de un mismo grupo, ha dado lugar al nacimiento de los llamados precios de transferencia.

## Métodos para la fijación de los precios de transferencia

**Gerencialmente**, el factor clave al momento de fijar el precio es el costo de oportunidad, tanto de la unidad compradora como de la unidad vendedora. La parte vendedora establece el precio mínimo, mientras que la compradora establece el precio máximo.

El precio de transferencia mínimo es aquél que no dejará a la unidad vendedora en peores condiciones de las que se encontraría de realizarse el intercambio en forma interna en lugar de hacerlo externamente. En tanto, el precio de transferencia máximo es aquél que no dejará a la unidad compradora en peores condiciones de las que se encontraría de realizarse el intercambio en forma interna en vez de hacerlo de manera externa.

**Fiscalmente**, la fijación de precios de transferencia se encuentra regulada en los artículos 215 y 216 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR). En específico, el primer párrafo del artículo 215 establece que: “quienes celebren operaciones con partes relacionadas, están obligados para efectos de esta Ley, a determinar sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con partes independientes en operaciones comparables”.

Asimismo, el último párrafo del artículo 215 de esta ley indica que para la interpretación de las disposiciones en materia de precios de transferencia, serán aplicables las Guías sobre Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales, aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en 1995. Por su parte, el artículo 216 de la LISR señala los métodos para obtener los precios de operaciones celebradas entre partes relacionadas.

A continuación se muestra un cuadro comparativo para la fijación de los precios de transferencia bajo ambos enfoques (ver tabla 1).

Como se puede observar, cualquiera que sea el método que se tome, la contabilidad juega un papel trascendental. De hecho, el último párrafo del artículo 216 de la LISR menciona que “para efectos de este artículo y del artículo 215 de esta Ley, los ingresos, costos, utilidad bruta, ventas netas, gastos, utilidad de operación, activos y pasivos, se determinarán con base en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA)”.<sup>1</sup>

Para que una empresa pueda fijar el precio de transferencia que mejor refleje la sustancia económica de la transacción, el cual maximice su rentabilidad y pague el impuesto como si la operación hubiese sido celebrada entre partes independientes, es necesario que la empresa cuente con el sistema de información que mejor acumule, valúe, registre y presente el flujo de sus operaciones. Es decir, se requiere que tenga valuados sus activos y pasivos como dictan los PCGA, que acumule y controle sus costos con el sistema que vaya acorde con el flujo físico de producción o de operación, y que refleje en su información eventos externos que afectan a la entidad, como es el caso de la inflación.

En términos generales, es necesario que el sistema contable sea capaz de captar la esencia económica del ente emisor de la información.

### Prácticas en materia de inspección

En caso de que las autoridades fiscales consideren que estas operaciones no cumplen con el requisito de haberse pactado como si se tratara de operaciones con o entre partes

Tabla 1

#### Similitudes y diferencias entre los métodos contables y fiscales para la fijación de precios de transferencia

Métodos contables	Métodos fiscales
<b>Precio de mercado</b> , es el precio de un producto similar en el mercado, fijado bajo las leyes de la oferta y la demanda. Es el método ideal si el producto se comercia en un mercado de competencia perfecta. <sup>i</sup>	<b>Precio comparable no controlado</b> , es el monto de la contraprestación o el precio que se hubiera pactado con o entre partes independientes. <b>Precio de reventa</b> , se obtiene restándole al precio de reventa o de la prestación del servicio o de la operación de que se trate, el margen de utilidad bruta que hubiera sido pactado entre partes independientes en operaciones comparables.
<b>Precio basado en costo</b> , el precio se fija tomando como referencia el costo de producción o de adquisición. De acuerdo con el sistema de valuación <sup>ii</sup> que tenga la empresa, el precio puede ser igual al costo absorbente; al costo variable; al costo absorbente más un margen de utilidad o al costo variable más un margen de utilidad.	<b>Costo adicionado</b> , se obtiene al incrementar el costo del bien, del servicio o de la operación de que se trate, con el margen de utilidad bruta que se hubiera obtenido entre partes independientes.
<b>Precio negociado</b> , cuando el producto no se encuentra en un mercado de competencia perfecta, las unidades productoras y vendedoras pueden acordar el precio que maximice su utilidad, considerando como rango de negociación, los precios máximos y mínimos.	
	<b>Partición de utilidades</b> , consiste en asignar la utilidad de operación global obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes. Es decir, esta utilidad de operación global se asigna a cada una de las partes relacionadas, tomando en cuenta elementos que las distinguen entre sí, como son los costos, los gastos y los activos.
	<b>Residual de partición de utilidades</b> , consiste en asignar la utilidad de operación global obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes. Primero se obtiene la utilidad de operación mínima de cada una de las partes, utilizando cualquiera de los otros métodos autorizados por la ley; posteriormente, se obtiene una utilidad residual restándole a la utilidad de operación global la utilidad mínima. Este residual se distribuye entre las partes relacionadas tomando en cuenta, entre otras cosas, los activos intangibles significativos utilizados por cada una de ellas, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.
	<b>Márgenes transaccionales de operación</b> , consiste en determinar entre partes relacionadas la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas similares o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que tomen en cuenta variables tales como activos, costos, gastos o flujos de efectivo.

i Un mercado de competencia perfecta requiere de cuatro condiciones: 1) la empresa que fabrica el producto intermedio es precio aceptante; 2) todos los productos son homogéneos; 3) no existen barreras de entrada o salida, y 4) existe libre flujo de información.

ii Ver Boletín C-4, Inventarios, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, edición 2006.

Fuente: Elaboración propia.

independientes, podrán determinar presuntivamente los ingresos acumulables y deducciones autorizadas de los contribuyentes, independientemente de que estas operaciones se hayan realizado con personas morales residentes en el país o en el extranjero, personas físicas y establecimientos permanentes en el país de residentes en el extranjero.

La situación resulta un tanto más complicada cuando las operaciones se realizan con residentes en el extranjero, ya que en este caso intervienen, además de las partes relacionadas, sus administraciones tributarias, las cuales —en muchos casos— adoptan posiciones diferentes para la determinación de las condiciones de plena competencia, lo que puede resultar en una doble imposición.<sup>2</sup>

Para resolver las controversias relativas a la doble imposición, existe el llamado *procedimiento amistoso*. Este procedimiento se encuentra descrito y autorizado en el artículo 25 del Modelo Convenio Fiscal de la OCDE.

Para eliminar la doble imposición, las administraciones tributarias pueden considerar las solicitudes de ajustes correlativos. Un ajuste correlativo derivado del procedimiento amistoso puede atenuar o eliminar la doble imposición en los casos en que una primera administración tributaria incremente las utilidades de una sociedad (es decir, efectúe un ajuste primario).

De acuerdo con el párrafo 2 del artículo 9 del Modelo Convenio Fiscal de la OCDE, un ajuste correlativo puede efectuarse por un Estado contratante, ya sea calculando de nuevo sobre la base del precio revisado apropiado, los beneficios imponibles de la empresa asociada en este Estado, o sin modificar los cálculos y concediendo a la empresa asociada una desgravación en el impuesto debido en ese mismo Estado, equivalente al impuesto adicional cargado por la empresa asociada, por el Estado que efectúa el ajuste, como consecuencia del precio de transferencia revisado.

Los ajustes correlativos no son obligatorios y las *administraciones tributarias* no están obligadas a alcanzar un acuerdo dentro del procedimiento amistoso. No obstante, en la práctica hacen todo lo necesario para tratar de llegar a un acuerdo mutuo.

Contablemente, esta situación debe ser reflejada en la información financiera, desde el momento en que la autoridad comienza la auditoría, aun cuando el resultado sea incierto. De acuerdo con lo establecido en el *Boletín C-9, Pasivo, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos* de los PCGA, en un principio, los pasivos contingentes no serán sujetos de reconocimiento. Sin embargo, dado que pueden evolucionar de manera diferente a la inicialmente esperada, deben ser sujetos de una evaluación continua con el fin de determinar si se ha convertido en probable la eventualidad de la salida de recursos. Si se considera probable la salida de recursos, debe reconocerse la provisión en los estados financieros del periodo en que ha sucedido el cambio en la probabilidad de ocurrencia. Adicionalmente, deberá revelarse en notas a los estados financieros una breve descripción de su naturaleza, y si fuese posible:

a) Una estimación de su efecto financiero derivado de la obligación posible.

b) Una indicación de las incertidumbres relacionadas con el importe o el calendario de las entradas o salidas de recursos correspondientes.

Una vez terminada la auditoría, la empresa deberá evaluar si el precio que fija la autoridad sobre la operación celebrada entre partes relacionadas realmente refleja la sustancia económica de la operación, y entonces será procedente la corrección del error en los estados financieros individuales<sup>3</sup> previamente emitidos. Siguiendo los lineamientos establecidos en la Norma de Información Financiera (NIF) B-1, *Cambios contables y correcciones de errores*:

“Los errores en los estados financieros de periodos anteriores deben corregirse desde el momento en que se conocen, y se derivan de situaciones tales como omisiones o mal uso de la información, errores aritméticos en el procesamiento y registro de las operaciones y en la preparación de los estados financieros, omisiones o aplicaciones incorrectas de las normas particulares o de otras desviaciones relativas a las cifras y conceptos fundamentales correspondientes claramente a periodos anteriores, cuya información era o pudo haber sido conocida a la fecha de la emisión de los estados financieros. Si la aplicación retrospectiva afecta resultados acumulados o a otras cuentas del capital o patrimonio contable, el ajuste al saldo inicial de estas cuentas debe presentarse deducido por el efecto de los impuestos a la utilidad.”

En caso de que la entidad considere que su precio de transferencia refleja la sustancia económica de la operación, pero difiere de lo determinado por la autoridad, no procede la corrección de su información financiera. Esta diferencia entre el resultado contable y el fiscal se encuentra regulada en el *Boletín D-4, Tratamiento contable del impuesto sobre la renta, del impuesto al activo y de la participación de los trabajadores en la utilidad* de los PCGA. Esta diferencia se catalogaría como permanente, ya que permanecería como tal a pesar del paso del tiempo. Contablemente, sólo se reconocen como activos o pasivos diferidos las diferencias temporales.

La liquidación de la diferencia en el impuesto deberá ser registrada en el periodo en que se realice y de acuerdo con la *NIF A-5, Elementos básicos de los estados financieros*. Este gasto deberá clasificarse como ordinario o no ordinario.


Los ajustes correlativos no son los únicos que pueden producirse como consecuencia de un ajuste primario. Los ajustes primarios de un precio de transferencia y sus ajustes correlativos modifican la asignación de beneficios imponibles dentro de un grupo multinacional y sus efectos fiscales, pero no alteran el hecho de que el excedente de utilidad correspondiente al ajuste no es compatible con el resultado que se hubiera obtenido si las operaciones se hubieran realizado en condiciones de plena competencia. Para que exista un reparto de utilidades efectivo con el ajuste primario, algunos países han propuesto un ajuste adicional suponiendo una operación presunta (ajuste secundario), en la cual el excedente de utilidad resultante del ajuste primario se hubiera transferido en forma de dividendo presunto, aportaciones presuntas de fondos propios o de préstamos.

Un ajuste secundario puede ocasionar una doble imposición, a menos que el otro país conceda alguna forma de desgravación para el impuesto adicional que puede resultar de este segundo ajuste.

Otros países que practican ajustes secundarios ofrecen al contribuyente que ha recibido el ajuste primario, la opción de evitar el ajuste secundario repatriando el exceso de utilidades del grupo multinacional. Cuando se plantea la repatriación surge la cuestión de cómo contabilizar esos pagos. La repatriación podría efectuarse abriendo una cuenta por pagar a la empresa que realizó el pago en exceso, considerando la posibilidad de que dicha cuenta genere intereses. Sin embargo, las administraciones tributarias deben evaluar si deben gravar o no, tanto la cuenta por pagar como el pago de intereses. Asimismo, esta repatriación puede ser considerada como dividendo o reembolso de capital, aunque permanece la cuestión de cómo registrar esta operación.

Las guías de la OCDE recomiendan que por la falta de experiencia en este campo, las repatriaciones se realicen dentro del procedimiento amistoso.

## Conclusión

Como se puede observar a lo largo de este artículo, no se puede separar a la contabilidad financiera de la gerencial y de la fiscal, en virtud de que las tres áreas van de la mano y tienen como objetivo común el ofrecer información veraz y oportuna para una adecuada toma de decisiones. 

## Bibliografía

*Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones tributarias*, OCDE, Instituto de Estudios Fiscales, SHCP, SAT, julio de 1995.

Gimbel, Lewis Patricia, "Now what? Collateral consequences of transfer pricing adjustments", *Tax Executive*, July-August, 1995

*Normas de Información Financiera (NIF) 2006*, CINIF-IMCP, primera edición, octubre de 2005.

<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=1216>

- 1 A partir del primero de junio de 2004, el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF) es el órgano encargado de emitir las normas contables, denominadas como Normas de Información Financiera (NIF).
- 2 La doble imposición significa la inclusión de la misma renta en la base impositiva calculada por más de una Administración tributaria, cuando la renta se encuentra en manos de diferentes contribuyentes (doble imposición económica de empresas asociadas) o cuando la renta se encuentra en manos de la misma entidad jurídica (doble imposición jurídica para establecimientos permanentes).
- 3 Es importante recordar que al momento de consolidar los estados financieros, se eliminan las operaciones intercompañía.





C.P. José Manuel González Garnica  
gonzalez.manuel@kpmg.com.mx

KPMG, Socio de Auditoría,  
Consumer and Industrial Markets

# La inflación en México y las técnicas contables de reexpresión

*H*ablar de la inflación en México es un caso digno de análisis, ya que en menos de una década nuestro país ha pasado de ser considerado como una economía hiperinflacionaria a una economía estable y con una inflación controlada. Esto es el reflejo de las buenas decisiones que han tomado nuestros gobernantes sin importar a qué bandera política sirvan.

Lo anterior ha hecho que el reconocimiento de los efectos inflacionarios en la información financiera para compañías de reciente constitución deje de ser “material” en el contexto de la situación financiera actual. Sin embargo, no debemos olvidar a las compañías que sí vivieron aquellas épocas en las que la inflación de un solo ejercicio era de tres dígitos y que, por lo tanto, en ese panorama su reconocimiento se tornaba a tal grado importante que el escenario se volvía diametralmente opuesto si la información financiera reconocía o no los efectos inflacionarios.

Hoy en día, el único ordenamiento dentro de la normatividad contable en México que habla sobre el reconocimiento de la inflación es el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) que fue emitido en 1983, el cual sufrió cinco adecuaciones y hoy se considera

**Hoy en día, el único ordenamiento dentro de la normatividad contable en México que habla sobre el reconocimiento de la inflación es el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) que fue emitido en 1983**

dentro las Normas de Información Financiera (NIF).

Muchos cambios han ocurrido desde esa fecha, pero el marco conceptual y los autores originales nunca pensaron que el desempeño económico de nuestro país pudiera ser a tal grado favorable, que fuese necesario considerar un mecanismo de “salida” o de “suspensión” para el reconocimiento de dichos efectos inflacionarios.

Esta situación es muy delicada hacia el futuro, debido a que, por un lado, tenemos tasas inflacionarias reales y proyectadas en estos años de alrededor de 5%, lo cual nos lleva a la conclusión de que las compañías, en ciertos casos, como las empresas de nueva creación, pudieran estar en posibilidades de emitir sus estados financieros sin incluir el reconocimiento de la inflación, porque los efectos que se tendrían no serían materiales y, aún así, dicha información no se distorsionaría en forma significativa. Desgraciadamente, derivado de la falta de reglamentación en los ordenamientos contables actuales, no se tiene considerada esa posibilidad y, más aún, la falta de ese reconocimiento (aun cuando éste no sea material) obliga a los preparadores y usuarios de la información financiera a señalar esta situación dentro del contexto de los estados financieros y sus notas correspondientes.

Hoy en día, la contabilidad persigue cada vez más su objetivo de efectuar el registro monetario de todos los eventos y transacciones que suceden alrededor de los entes económicos, y se basa en conceptos tales como valor razonable (*fair value*), valores presentes, valores descontados, valores de realización, etc. Lo anterior, es un gran reto para las entidades económicas que tendrán que efectuar la valuación recurrente de sus activos no monetarios a valores de recuperación, con el objetivo de no permitir el diferimiento de pérdidas que afectarían los resultados futuros de la entidad económica como resultado de una disminución importante en la utilización o de la posibilidad de generar flujos de efectivo con dichos activos no monetarios y evitar así una sobre valuación en los valores de los activos valuados.

Por tal motivo, es de suma importancia que, en el seno de nuestra profesión, se haga algo respecto a la implementación de un mecanismo que nos permita, como profesión organizada, evaluar la continuidad de


la aplicación del reconocimiento de los efectos inflacionarios en la información financiera, ya que, de lo contrario, no estaremos respondiendo a las necesidades actuales de la información financiera mundial y nos quedaremos retrasados ante los cambios que el mundo de negocios nos demanda hoy.

El cambio que se ha presentado en la situación financiera del país, al pasar de ser una economía con muchos problemas y despilfarros gubernamentales a una economía de primer orden, no debe dejar de ser reconocida en la información financiera de las empresas.

Asimismo, los efectos de la globalización nos obligan a pensar en que, de continuar teniendo diferencias con las principales normatividades contables que se utilizan mundialmente, estaremos en una situación de desventaja al tener que preparar estados financieros bajo bases que son, de modo sustancial, diferentes a las utilizadas en otros países.

Considero indispensable que la profesión contable organizada actúe en consecuencia para diseñar algún mecanismo que permita a los preparadores, revisores, autoridades y usuarios de la información financiera “suspender” o “reorientar” el requisito del registro del reconocimiento de los efectos de la inflación, para no caer en una falta contable que deba ser señalada en los estados financieros de las entidades.

No será una tarea fácil, pero debemos tener en cuenta la evolución y el cambio de los entornos económicos a los que nos enfrentamos hoy, la globalización de los mercados de valores, así como la gran cantidad de recursos que invierten las empresas como resultado de efectuar una conciliación de cifras que son reportadas bajo principios contables mexicanos y que difieren de manera sustancial de los establecidos mundialmente.

Tenemos la responsabilidad de afrontar las circunstancias actuales para dar respuesta a los requerimientos que se presentan en las entidades económicas; además, no podemos seguir siendo un país al que se le apliquen reglas diseñadas para economías altamente inflacionarias a las que ya no pertenecemos, sólo por la falta de un mecanismo que debe ser evaluado de manera amplia y que dé como resultado la aplicación del nuevo esquema económico que está viviendo nuestro país. 



C.P.C. y M.C. Jesús Lavín Verástegui  
jelavin@uat.edu.mx

*Director de la Unidad Académica  
Multidisciplinaria de Comercio y  
Administración Victoria, UAT*



Mtro. Oscar González Colunga  
goco\_78@hotmail.com

*Profesor de Tiempo Completo, Unidad  
Académica Multidisciplinaria de  
Comercio y Administración Victoria,  
UAT*

# El riesgo país como factor decisivo en la inversión a largo plazo

*La expansión global de las corporaciones multinacionales se ha ampliado debido a las acciones de múltiples gobiernos para eliminar diversas barreras y propiciar regiones competitivas receptoras de Inversión Extranjera Directa<sup>1</sup> (IED), en un mercado cada vez más glo-local. Sin embargo, y a pesar de los esfuerzos y estímulos fiscales que ofrezca una región con la finalidad de atraer IED, es el análisis de rendimiento y riesgo el factor determinante para que las corporaciones multinacionales decidan adquirir empresas extranjeras, co-inviertan con ellas, creen nuevas subsidiarias o cierren establecimientos en el extranjero (Madura:2001).*

**Cuando las condiciones económicas de dos regiones no están altamente correlacionadas, entonces la empresa reduce su riesgo**

Para las multinacionales, la IED debe mejorar la rentabilidad del corporativo, como resultado de una diversificación internacional, es decir, la correlación esperada de los rendimientos de la IED con los del negocio actual debe ser superior al rendimiento esperado del negocio actual. Cuando las condiciones económicas de dos regiones no están altamente correlacionadas, entonces la empresa reduce su riesgo diversificando su negocio en ambos países, en lugar de concentrarse en uno solo.<sup>2</sup> En este sentido, el riesgo se calcula mediante la fluctuación potencial en los rendimientos producidos por







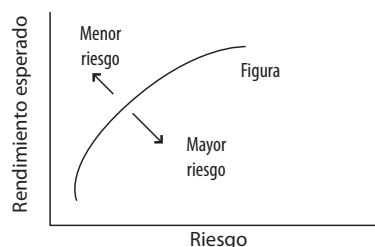
Mtra. Alma A. Hernández Ilizaliturri  
ailizaliturri@uat.edu.mx

Coordinadora de Investigación de la  
Unidad Académica Multidisciplinaria  
de Comercio y Administración Victoria,  
UAT

cada proyecto. Cuando una IED genera el mayor rendimiento a un riesgo demasiado alto en sí mismo, la multinacional decide no invertir, buscando la IED que permita equilibrar el riesgo y el rendimiento esperado a lo largo de su frontera eficiente (gráfica 1).

G r á f i c a 1

#### Frontera eficiente de la cartera de IED



Las multinacionales reconocen que la frontera de eficiencia de la cartera de IED depende de la industria a la que pertenezca la empresa, así como de su nivel de diversificación en productos y mercados, identificando mercados con un mayor nivel de riesgo que otro, derivados de la situación política y financiera en la que se encuentra. A lo anterior se le denomina *riesgo país*.

El riesgo país es el premio que pagan aquellos países más riesgosos, por encima de la tasa de interés que paga un país que se considera de referencia (normalmente la tasa pagada por el Estado norteamericano). Este premio se paga para compensar el riesgo adicional que implica invertir en papeles emitidos por un país determinado, comparado con el riesgo de hacerlo en países más desarrollados (USA). El riesgo siempre está representado en la probabilidad de recuperación de la inversión en el periodo u horizonte que se está utilizando para evaluar la inversión.

El riesgo país se mide en puntos base o *basis point*, donde los 100 puntos base son equivalentes a 1% de rentabilidad. Por ejemplo, que el riesgo país de México se ubique en 201<sup>3</sup> puntos base, significa que —en promedio— el rendimiento para el inversionista que adquiere hoy títulos mexicanos debe ser 2.01 puntos porcentuales, más alto que el rendimiento de los títulos de Estados Unidos. Si un portafolio de títulos estadounidenses tiene un rendimiento de 4% anual, un portafolio similar de títulos mexicanos debería rendir 6.01%, por lo que el valor que se pagará por los mismos será menor.

El índice de riesgo país es aquél calculado por distintas entidades financieras, generalmente calificadoras internacionales de riesgo. Las más conocidas son Moody's, Standard & Poor's, y J.P. Morgan, y empresas como Euromoney o Insti-

tucional Investor. Cada una de ellas tiene su propio método, pero usualmente llegan a resultados similares, ya que se basan en los mismos fundamentos; son regresiones sobre variables cuantitativas y cualitativas (usando comúnmente indicadores crediticios, económicos, de mercado, de riesgos políticos y financieros). Evidentemente, la elección de las variables y la ponderación de cada una es subjetiva e imperfecta.

Para los inversionistas, un riesgo país elevado significa que la tasa de rendimiento requerida (TIR) por la matriz sobre los fondos que proporciona para respaldar las operaciones en otros países se incrementa, reduciendo de tal manera el valor total de la multinacional. Para cualquier inversionista, un riesgo país elevado incrementa la tasa de rendimiento requerida, obligando de esta forma a que los flujos netos de efectivo sean lo suficientemente atractivos para superar el costo del dinero y satisfacer el requerimiento mínimo de rentabilidad para el accionista.


Las repercusiones del análisis del riesgo país de una multinacional sobre su valor afectan tanto a los Flujos de Efectivo (FE) esperados como a las tasas de descuento ( $k$ )<sup>4</sup>, por lo que podemos inferir que cualquier inversionista, al momento de realizar sus elecciones de dónde y cómo invertir, además de buscar maximizar sus ganancias, debe tener en cuenta el riesgo, esto

- 1 La Inversión Extranjera Directa (IED) se define como una inversión que implica una relación a largo plazo y refleja un interés permanente y un control por parte de una entidad residente en un país (el inversionista extranjero directo o empresa matriz) sobre una empresa residente en un país distinto (empresa IED, o empresa filial o filial extranjera). IED implica un grado importante de influencia por parte del inversionista en la gestión de la empresa residente en el otro país. Esta inversión se refiere a la transacción inicial entre ambas entidades y a todas las transacciones subsiguientes entre estas entidades y sus filiales extranjeras, tanto si están o no constituidas en sociedades de capital. La IED tiene tres componentes: capital social, beneficios reinvertidos y préstamos entre empresas. Las corrientes de IED se registran en cifras netas (créditos de cuentas de capital menos deudas entre inversores directos y sus filiales extranjeras) en un año determinado.
- 2 Para el cálculo de la variación de una cartera compuesta de dos inversiones se tiene:  $r_p^2 = w_A^2 r_A^2 + w_B^2 r_B^2 + 2w_A w_B r_A r_B (CORR_{AB})$  donde:  $w_A$ ,  $w_B$  representan el porcentaje de los fondos totales asignados a las inversiones A y B, respectivamente, y  $r_A$ ,  $r_B$  son las desviaciones estándar de los rendimientos sobre las inversiones A y B, y  $CORR$  es el coeficiente de correlación de los rendimientos entre las inversiones A y B. Véase "Riesgo y Rendimiento en un contexto de Portafolios", VAN, Horne, James y WACHOWICZ, John, *Fundamentos de Administración Financiera*, Prentice Hall, México, 1994.
- 3 El 5 de mayo de 2005 el riesgo país de México era de 201, para el 9 de febrero de 2006 el riesgo país era de 86 puntos, medido a través del índice EMBI+ de JPMorgan.
- 4

$$V = \sum_{t=1}^n \left[ \frac{E[FE_{t+1}] \times E[TC_{t+1}]}{(1+k)^t} \right]$$

es, la probabilidad de que las ganancias sean menos de lo esperado o que existan pérdidas.

En términos estadísticos, las ganancias se suelen medir por el rendimiento esperado, y el riesgo por la desviación estándar del rendimiento esperado. Debido a la gran cantidad de datos disponibles, al costo de obtenerlos, a problemas de información imperfecta y sus asimetrías, es imposible saber con exactitud cuál es el rendimiento esperado y la desviación estándar de una inversión. Sin embargo, para disminuir el costo de obtener tal información, y aprovechando las economías de escala existentes en la búsqueda de información, se elaboran índices. El riesgo país es un índice que integra los principales factores que podrían influir en las variaciones de los flujos, dadas las contingencias políticas y financieras que afecten al país y, por ende, a la organización ubicada en dicha región.

Debido a las características de los actuales sistemas económicos, el riesgo país debe ser de interés para los inversionistas que deciden maximizar su capital mediante inversiones a largo plazo. Lo anterior se explica porque las ganancias se ven afectadas por la actitud de los consumidores del país, la actitud del gobierno, la inmovilización de las transferencias de fondos, la falta de convertibilidad de la divisa, las guerras, la burocracia, y los problemas financieros, que —sin lugar a dudas— castigan las tasas de descuento de los flujos netos de efectivo esperados. Dichos factores motivan al inversionista a comparar las inversiones, a fin de decidirse por aquella cuyo riesgo y rendimiento esté equilibrado. Por lo tanto, los índices de riesgo país permiten eliminar el arbitraje financiero internacional, que pudiera presentarse de no considerar esta variable. 

**El riesgo país  
es un índice  
que integra los  
principales factores que podrían  
influir en las variaciones de los  
flujos, dadas las contingencias  
políticas y financieras  
que afecten al país**

### Bibliografía

Abel, A. (1990), "Consumption and Investment", *Handbook of Monetary Economics*, vol. 2, editado por B. Friedman y F. Hahn, North-Holland.

Aizenman, J. (1998), "New Activities, the Welfare Cost of Uncertainty and Investment Policies", *International Journal of Finance & Economics*, abril.

Broadfoot, Robert, (1998), "The Importance of Political Risk", *Political and Economic Risk Consultancy*, Ltd. PERC Library, octubre, 2, Fischer.

Brian (1999), "Risk in Managing Emerging Market External Debt Portfolios", *Emerging Markets Quarterly*, winter, vol. 3, Issue 4.

Harberger, A. (1976), "On Country Risk and the Social Cost of Foreign Borrowing by Developing Countries", University of Chicago, mimeo, septiembre.

Madura, Jeff (2001), *Administración Financiera Internacional*, Thomson, México.

José Mauricio Torres Romero CISA, CISM  
mtorresromero@deloittemx.com

*Socio de Consultoría en Deloitte*



## Riesgo tecnológico como parte de la administración integral de riesgos

**L**a definición estándar de administración integral de riesgos establece que es “un enfoque estructurado que alinea la estrategia, los procesos, las personas, la tecnología y el conocimiento, con el propósito de

evaluar y administrar las incertidumbres que la empresa enfrenta al crear valor”. Para algunas industrias o sectores de una industria, el tema de administración integral de riesgos es un enfoque que pueden adoptar como un diferenciador con los objetivos que la definición establece para otras industrias como la financiera, ya que comienza a ser un requerimiento que las entidades regulatorias han establecido de manera gradual.

Si hablamos en particular de estas regulaciones para el sector financiero, que han establecido las entidades regulatorias como la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR), se considera, entre otros, al riesgo operativo y riesgo legal como parte de la administración integral de riesgos. Sin embargo, hoy en día, el entorno tecnológico que priva en la instituciones financieras, la mayor la dependencia de los procesos en la tecnología de información y los múltiples riesgos que el uso de la tecnología de información genera, provocan que las instituciones financieras deban enfrentar situaciones que ponen en

riesgo la integridad y confidencialidad de la información, así como la continuidad de sus servicios; esto ha generado que las entidades regulatorias empiecen a poner atención específica a los riesgos relacionados con la tecnología de información, en lo que podríamos clasificar como *riesgo tecnológico*.

Por lo anterior, las instituciones financieras requieren integrar, cada vez más de manera específica, dentro de sus esquemas de control interno, los temas relacionados con la tecnología de información y catalogar el riesgo tecnológico a la escala del riesgo operativo o riesgo legal.

En la medida que las leyes o regulaciones tienden a ser más específicas en lo relativo al riesgo tecnológico, las instituciones financieras deberán fortalecer sus modelos de administración del riesgo tecnológico, basados en un modelo continuo de evaluación que considere los factores siguientes:

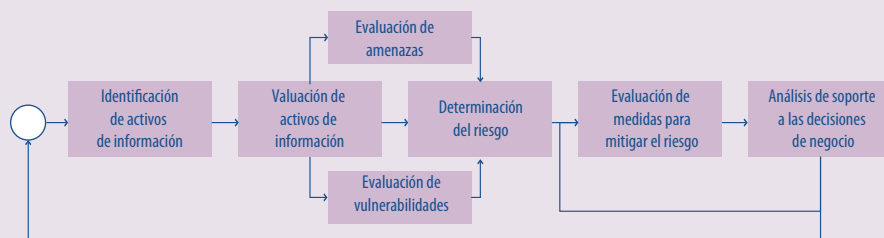
- Identificar, valorar y clasificar los activos de información.
- Identificar los requerimientos de seguridad, legales, regulatorios, de mercado, etc., que se le aplican.

- Identificar las amenazas, riesgos y vulnerabilidades de su infraestructura de tecnología de información y cómo éstas puedan impactar en los procesos críticos de negocio.
- Evaluar la probabilidad de que las amenazas o vulnerabilidades ocurran. Calcular y administrar el riesgo, resultado de estos factores.
- Seleccionar la opción apropiada de tratamiento del riesgo.
- Seleccionar los controles para reducir el riesgo a un nivel aceptable.
- Seguir un modelo cíclico y continuo similar al mostrado en la gráfica 1 (*siguiente página*).

Cubrir actividades enfocadas en:

- Llevar a cabo evaluaciones periódicas a:
  - Lo adecuado del control interno en la administración de la gestión de tecnología de información.
  - Los esquemas de control y monitoreo de las transacciones para garantizar la integridad de la información e infraestructura tecnológica.
  - Las amenazas y vulnerabilidades en el hardware, software, sistemas, aplicaciones, seguridad y recuperación de información. Asimismo, establecer un método de seguimiento a la implementación de las medidas correctivas y preventivas determinadas para subsanar las desviaciones y/o de-



**Modelo cíclico y continuo**

ficiencias del sistema de control interno.

- Políticas y procedimientos relacionados con la administración de accesos a los sistemas, aplicaciones, bases de datos e infraestructura tecnológica en general.
- Contar con los mecanismos y la infraestructura para administrar la seguridad (tanto física como lógica) de la bases de tecnología de información (sistemas, aplicaciones, redes, hardware, información, etcétera).
- Definir procedimientos de identificación de las soluciones automatizadas dentro de los procesos críticos para garantizar que se encuentran regidas por un marco de control adecuado.
- Establecer medidas, procedimientos y planes de recuperación en caso de desastre que permitan la recuperación de información, servicios e infraestructura para contingencias, con el fin de asegurar la continuidad en el servicio a los clientes, y que disminuya, al mismo tiempo, la probabilidad de riesgo en la integridad de la información.
- Proveer los controles e infraestructura necesarios para garantizar la confidencialidad de la información con base en lo relativo al secreto bancario y fiduciario.
- Fortalecer los mecanismos de control en el proceso de adquisición y mantenimiento de sistemas de aplicación.
- Adoptar y mantener un modelo de evaluación de riesgos.
- Contar con mecanismos de administración y control de datos que cubran aspectos de integridad, confidencialidad, resguardo y recuperación.
- Establecer y monitorear de manera constante el registro de transacciones y las características de éstas (origen, destino, operador, etcétera).

Además, una serie de objetivos y tareas específicas que dependen de los factores que se apliquen directamente a cada una de las instituciones financieras; los que éstas definan como parte de su esquema de control interno, y los que las entidades regulatorias establezcan como mínimos.

Para complementar el esquema de control interno en lo referente a riesgo tecnológico, existe una serie de metodologías y/o marcos de referencia internacionalmente aceptados, como son:

- Cobit™ (*Control Objectives for Related Business Information Technology*). Es un modelo de gobierno de tecnología de información que vincula la tecnología informática con las prácticas de control, y consolida estándares de fuentes globales que cubren los recursos críticos para la gerencia, los profesionales de control y los auditores.
- BS7799™ (*British Standard 7799*). Es un marco que establece una serie de estándares internacionales relacionados con la gestión y administración

de seguridad física y lógica de la infraestructura, sistemas, aplicaciones, redes, etcétera.

### Modelos que se basan en el marco de referencia COSO™

Sólo a manera de ejemplo, considerando algunos de los requerimientos que la Circular Única de la CNBV ha establecido en relación con la tecnología de información y tomando en cuenta al Cobit™, como el marco de referencia a utilizar, se puede llevar a cabo un mapeo de los requerimientos identificados contra esta estructura de Cobit™ obteniendo una matriz como la que se muestra en la tabla 1.

Independientemente del marco de referencia en la administración de riesgo tecnológico seleccionado, éste deberá estar integrado al modelo de administración integral de riesgo que la institución financiera haya definido y adoptado.

Por lo anterior, es importante que las instituciones financieras no vean a la administración de riesgo tecnológico sólo como un aspecto que puede apoyar sus estrategias, sino también para cumplir con una regulación; de esta forma se le puede considerar como un componente adicional y de vital importancia en los esquemas de gobierno corporativo que en este sector se requieren. Con esto se apoya la generación de un diferenciador adicional ante las exigencias del mercado, y un marco formal para enfrentar los crecientes riesgos que la tecnología de información genera.

T a b l a 1

Dominio COBIT		Circular CNBV	
DS5	Garantizar la seguridad de los sistemas	12.III	Mantener controles adecuados que garanticen la confidencialidad de la información, procuren su seguridad tanto física como lógica, así como medidas para la recuperación de la información en casos de contingencia.
M2	Evaluar lo adecuado del control interno	164.I	Revisar los objetivos y lineamientos del sistema de control interno y el código de conducta de la institución.
M2	Evaluar lo adecuado del control interno	164.VI	Implementar, en su caso, los mecanismos necesarios para dar cumplimiento a lo autorizado al amparo del artículo 46 bis de la ley. (Evaluación de seguridad.)
PO3	Determinación de la dirección tecnológica	164.IV	Prever las medidas que se estimen necesarias para que las transacciones u operaciones de la institución y el sistema de control interno, sean congruentes entre sí.
AI1	Identificación de soluciones automatizadas	164.V	Prever las medidas que se estimen necesarias a fin de que los sistemas informáticos que utilicen las instituciones para realizar sus operaciones y para la prestación de servicios al público cumplan con controles de aplicación.

Nota: Cobit™ basa su estructura en los siguientes componentes generales: dominios, procesos, objetivos de control, guías de auditoría. De ahí la nomenclatura utilizada en la primera columna de este cuadro.


## 6ª Junta del Comité Ejecutivo Nacional del IMCP 2005-2006 en Zacatecas

**E**l pasado 21 de abril de este año, el Comité Ejecutivo Nacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., celebró en la ciudad de Zacatecas, Zacatecas, su reunión mensual, la cual resultó especial debido a la participación de la Gobernadora de ese estado, la Lic. Amalia Dolores García Medina.

Nuestro Presidente, el C.P.C. Alberto Álvarez Del Campo, comentó que Zacatecas se ha convertido en un ejemplo nacional en diversas materias relacionadas con la profesión, como son: el dominio de estrategias administrativas y financieras con alto nivel de creatividad, como el Fondo Plata, el Banco de Bonos y el manejo de las remesas de los zacatecanos en el extranjero, así como la integración social de los contribuyentes, la eficiencia recaudatoria, el desarrollo económico y la seguridad pública.

Estos nuevos esquemas de gestión pública han sido un parámetro para que otras entidades federativas se preocupen por replicarlos en su circunscripción.

Por su parte, la Lic. Amalia García emitió algunos comentarios sobre la relevancia de la función del Contador en la administración pública, destacando ejemplos de colegas que participan vivamente en su gobierno y la actividad de diversos legisladores de ese estado, quienes han demostrado su capacidad profesional mediante aportaciones a las diversas iniciativas de leyes fiscales, que se han reflejado en importantes mejoras al momento de ser emitidas.

Sin duda, éste fue un momento muy importante para el CEN y para nuestro Instituto, ya que una vez más quedó demostrada la importancia y la trascendencia de nuestra labor en beneficio de la sociedad a la que estamos obligados a servir. 



C.P.C. y M.A. Sylvia Meljem Enríquez de Rivera  
smeljem@itam.mx

*Jefa del Departamento Académico de  
Contabilidad del ITAM  
Miembro de la Comisión de Revista del IMCP*

# ¿Economía y contabilidad?

*¿Cuál es la relación que existe entre la economía y la contabilidad? ¿Qué preparación económica debe tener un Contador Público? ¿Cómo debemos integrar el conocimiento de ambas disciplinas en nuestros cursos?*

Para contestar estas preguntas debemos remitirnos al objetivo fundamental de la contabilidad financiera, que de acuerdo con la NIF A-3 “se centra en la actividad económica como punto de partida para la identificación de las necesidades de los usuarios, dado que ésta se materializa a través del intercambio de objetos económicos entre los distintos sujetos que participan en ella”.

Lo anterior indica que la contabilidad financiera no tiene significado sin el entendimiento del medio ambiente económico en el que existe la entidad, la cual es parte de una red de relaciones interorganizacionales e intraorganizacionales, formadas por sistemas y procesos que interactúan con varios agentes con diversos intereses.

De hecho, los recientes escándalos financieros ponen de manifiesto la importancia que tiene la credibilidad de la información financiera para la economía mundial, ya que ésta provee las medidas del desempeño financiero de las organizaciones y soporta las decisiones de una gran variedad de individuos y entidades en relación con la transferencia de billones de dólares cada año. En este sentido, la economía mundial depende de manera muy importante de la validez y relevancia de los estados financieros.

Como muestra la gráfica 1, los proveedores de capital de una organización invierten en ella, pero ésta es manejada por un administrador. Los inversionistas esperan, a cambio de su capital, intereses, dividendos o ganancias de capital. Los administradores contratan auditores para revisar y opinar sobre su información financiera, y ellos, a su vez, reciben compensaciones de acuerdo con los resultados logrados.

En este ambiente de generación de información financiera, los reportes tienen dos roles fundamentales:

1. Ayudar a los inversionistas a evaluar el desempeño pasado de la administración, y predecir el posible desempeño futuro.

**La economía  
mundial depende  
de manera muy  
importante  
de la validez  
y relevancia  
de los estados  
financieros**



2. Proporcionar resultados que son utilizados para establecer contratos de deuda y compensaciones que influyen en el comportamiento de la administración.

El proceso de proveer información de una entidad implica asumir que ésta puede:

- Delimitarse e identificarse (postulado de sustancia y entidad económica).
- Dividirse en periodos finitos, considerando una existencia permanente (postulado de asociación de costos y gastos con ingresos y negocio en marcha).
- Medirse monetariamente de manera estable y conservadora (postulado de devengación contable, valuación, dualidad económica y consistencia).

El valor de la entidad está determinado, en gran parte, por las diferentes operaciones que ésta realiza en los mercados, las cuales pueden ser valuadas tomando como base su:

- Valor presente
- Valor justo de mercado
- Costo de reposición
- Valor histórico

El valor económico de la entidad se fijaría por el valor presente de sus activos y pasivos, que reflejarían los flujos futuros de efectivo relacionados con los mismos, así como el valor del dinero en el tiempo. Teóricamente esta situación no representa problema alguno, pero el cálculo de esta medida asume que las tasas y flujos futuros de efectivo son perfectamente predecibles, lo cual difícilmente resulta cierto.

Los usuarios de la información financiera necesitan medidas confiables y que puedan ser auditadas a costo razonable; por ello, el valor presente sólo puede ser utilizado en los estados financieros en aquellas circunstancias en las que tanto las tasas de interés como los flujos, puedan determinarse objetivamente.

Debido a las limitaciones bajo las que se elaboran los estados financieros, existen diferencias entre el valor contable o de libros y el valor económico. Esto se debe principalmente a tres factores:

- Los estados financieros reflejan el pasado, y la valuación de una empresa toma en consideración su posible desempeño futuro, lo cual está totalmente vinculado a las expectativas de la economía, así como a la relación

que guarde la industria y la entidad en particular, con respecto al crecimiento económico.

- Existen activos que no pueden ser registrados contablemente porque es muy difícil medirlos monetariamente, tal es el caso del capital intelectual.
- Las políticas contables seleccionadas por la administración pueden contener sesgos, con tal de mostrar ciertos resultados a los inversionistas.

Por todo lo anterior, resulta de vital importancia interpretar la información de los estados financieros tomando en cuenta, además de la información reflejada en los mismos, los siguientes elementos:

- **Medio ambiente económico y de negocios de la entidad.** Implica el conocimiento de la industria; cómo se relaciona la entidad con el desempeño económico; la naturaleza de sus operaciones; cuál es la estrategia para generar valor a los accionistas; sus principales competidores, oportunidades, amenazas, fuerzas y debilidades.
- **Calidad de las utilidades.** Se refiere al grado en que los estados financieros se pueden desviar de las verdaderas condiciones financieras y de desempeño de la entidad; es decir, si existen sobreestimaciones, reconocimiento de pérdidas, reservas escondidas, transacciones fuera de balance y eventos no registrados.
- **Predicción de utilidades y flujos futuros de efectivo.** Los dos puntos anteriores permitirán tener un panorama claro del posible comportamiento de las operaciones de la entidad en un futuro, y asegurarán la posibilidad de un mejor pronóstico.

En virtud de lo anterior, el conocimiento de economía que tenga un Contador le ayudará a ir más allá del registro transaccional, evaluando de manera apropiada las técnicas de valuación seleccionadas para el reconocimiento de activos, pasivos, capital contable, ingresos, costos y gastos. Además, le permitirá cuantificar y entender no solamente los impactos de las transacciones realizadas, sino también de las transformaciones internas y eventos económicos externos que afectan a la entidad.


No hay que perder de vista que el interés principal de los usuarios se enfoca en la capacidad de crecimiento y desempeño futuro

de la entidad; si el Contador quiere ser visto como un asesor de negocios, proactivo y conocedor de los hilos conductores de la generación de valor de la entidad, tendrá necesariamente que entender a fondo cada uno de los postulados básicos utilizados en la preparación de la información y su consecuente impacto en los estados financieros, así como sus limitaciones y, como consecuencia de ello, la información relevante adicional que debe ser revelada.

El análisis de las variables económicas y la relación que éstas tienen con el desempeño financiero de la entidad resultan cada vez de mayor relevancia, dada la globalización e intercambio de bienes y servicios en el ámbito internacional.

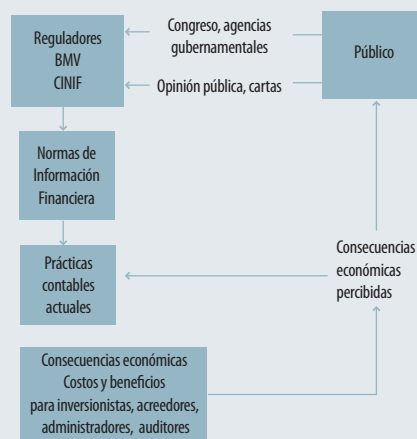
Por ende, en muchas universidades, principalmente en las europeas, el Departamento Académico de Contabilidad forma parte de la Escuela de Economía, ya que se considera una aplicación específica de esta disciplina.

Coincidirán entonces en que las respuestas a las preguntas planteadas al inicio serían las siguientes:

- Existe una estrecha relación entre economía y contabilidad.
- Un Contador, asesor de negocios, debe tener una sólida preparación en macro y micro economía.
- Los profesores que imparten las materias de contabilidad, deben —en todo momento— integrar ambos conocimientos, desde el concepto de valuación, hasta el de análisis e interpretación de la información financiera. 

#### Gráfica 1

##### La contabilidad financiera y su contexto económico



(Tomado de *Financial Accounting in an Economic Context*, Jamie Pratt, Wiley)



Mtra. Josefa Casas Velázquez  
jcasas@funcionpublica.gob.mx

*Directora General Adjunta de Asuntos  
Internacionales, Secretaría de la Función  
Pública*

## La Convención Interamericana Contra la Corrupción (CICC) y el liderazgo de México

**L**a Convención Interamericana Contra la Corrupción (CICC) fue suscrita y ratificada por México en 1996 y 1997, respectivamente. Se trata del primer acuerdo internacional en su tipo, que constituye un esfuerzo de los estados que forman parte de la Organización de Estados Americanos (OEA) para intercambiar experiencias y mejores prácticas en el combate a la corrupción, en la creación de marcos jurídicos que garanticen la rendición de cuentas y la transparencia de la gestión pública y sobre el diseño e implementación de políticas públicas que privilegien la participación de la sociedad en la lucha contra la corrupción.

Una de las principales fortalezas de la convención es contar con un mecanismo de seguimiento<sup>1</sup> de carácter intergubernamental, el cual permite evaluar los avances de los países en cuanto a la implementación de las disposiciones establecidas en dicha convención. Este mecanismo cuenta con un Comité de Expertos (CE), el cual se reúne dos veces por año en la sede de la organización, y es el responsable de adoptar los informes de cada Estado parte, en cuanto a los avances en la implementación de las disposiciones jurídicas de la convención y a emitir recomendaciones para garantizar su adopción.

México fue evaluado en marzo de 2005 por el CE, junto con cinco países más

**El Comité de  
Expertos adopta los  
informes de cada  
Estado, respecto a  
los avances en la  
implementación de las  
disposiciones jurídicas  
de la Convención**



de la región.<sup>2</sup> En el informe emitido se reconoció que nuestro país cuenta con ordenamientos jurídicos y disposiciones constitucionales que le han permitido avanzar, significativamente, en el combate a la corrupción y en el establecimiento de medidas que hoy garantizan a la sociedad transparencia en las acciones del gobierno. Asimismo, México tiene bases jurídicas –constitucionales así como normativas– sólidas y suficientes para: prevenir y sancionar conflictos de intereses de servidores públicos; asegurar el uso y preservación adecuados de los recursos asignados a dichos servidores, y garantizar la declaración patrimonial de sus ingresos y bienes.


Por otra parte, se reconoció que México tiene órganos superiores de control que funcionan de manera eficiente y coordinada, además de contar con leyes y medidas para: prevenir la corrupción; garantizar el acceso a la información, e involucrar a la organización civil en el diseño de políticas públicas, para el seguimiento de la gestión gubernamental y, en particular, en la lucha contra la corrupción.

Sin embargo, también se hicieron recomendaciones cuyo cumplimiento permitirá consolidar los mecanismos y medidas que México ha adoptado para prevenir y combatir la corrupción, así como identificar puntos en donde los esfuerzos emprendidos han sido insuficientes. Estas recomendaciones van dirigidas a reforzar y propiciar una mayor coordinación con las entidades federativas para lograr una efectiva implementación de la convención; consolidar la implementación de normas jurídicas y códigos de conducta; fortalecer los sistemas para la declaración de los ingresos, activos y pasivos; robustecer los mecanismos para el acceso a la información pública; continuar con la consulta de sectores interesados de la sociedad civil y de las organizaciones no gubernamentales con respecto al diseño de políticas públicas y la elaboración de disposiciones legales que permitan combatir la corrupción, y, finalmente, proseguir con los esfuerzos de intercambiar cooperación técnica con otros Estados parte en el combate a la corrupción.

Desde que el informe de México fue aprobado en marzo del año pasado, a la fecha, nuestro país ha presentado –ante

el comité– dos reportes de avances en la implementación de las recomendaciones (a finales de septiembre del año pasado y en los últimos días de marzo del año en curso, respectivamente). En este sentido, vale la pena señalar que se han llevado a cabo progresos importantes en las áreas evaluadas, como en la de cooperación técnica internacional, donde México ha sido invitado a compartir experiencias exitosas en otros foros internacionales y ha recibido la visita de varios países de la región que buscan aprender de las iniciativas y programas que han resultado positivos para México en la lucha contra la corrupción, con el fin de implementarlos posteriormente en sus respectivos países.<sup>3</sup>

Por otra parte, cabe destacar que en el marco de la última reunión del CE, en marzo de 2006, el Lic. Moisés Herrera Solís, Titular de la Unidad de Asuntos Jurídicos de la Secretaría de la Función Pública y Experto Titular de México ante el Comité, fue electo Presidente<sup>4</sup> del mismo por el periodo de un año, lo cual demuestra nuevamente el liderazgo que nuestro país ha demostrado en la región, en materia de combate a la corrupción y fomento a la transparencia.

Este liderazgo representa para México un gran compromiso, no sólo nacional sino regional, por lo que todos los ciudadanos debemos contribuir desde nuestros ámbitos de influencia al combate de la corrupción. En este encuadre, también es responsabilidad de las asociaciones de Contadores el promover, entre sus agremiados, el uso de prácticas y valores éticos dirigidos a generar una cultura de transparencia e integridad en nuestro país. 

1 El Documento de Buenos Aires sobre el Mecanismo de Seguimiento de la Implementación de la Convención Interamericana Contra la Corrupción regula las atribuciones y procedimientos de dicho mecanismo. <http://www.oas.org/main/main.asp?sLang=S&sLink=http://www.oas.org/juridico/spanish/Lucha.html>.

2 Honduras, Bahamas, El Salvador, Trinidad y Tobago, y República Dominicana.

3 Para mayor información consultar [www.funcionpublica.gob.mx/oea](http://www.funcionpublica.gob.mx/oea).

4 Entre las funciones del Presidente, destaca la coordinación con la Secretaría Técnica del Mecanismo de las diferentes actividades relacionadas con el funcionamiento del Comité, y la representación del Comité ante la Conferencia de los Estados Parte, los Órganos de la OEA y otras instituciones.

M.T.I.A. Ma. Teresa Guerrero Sevilla  
Investigadora del Centro de Investigación de  
la Contaduría Pública del IMCP

M.F. Sandra P. Minaburo Villar  
Directora de la Carrera de Contaduría  
Pública y Estrategia Financiera, ITAM

# Push - Down Accounting (PDA) Primera parte

**E**l término de *push-down accounting*<sup>1</sup> es un término técnico conocido pero, por el momento, sin una traducción aceptada al español. Este tema no está considerado en la normatividad del FASB, del IASB ni en las NIF de México.

El *push-down* se aplica en circunstancias muy particulares, y la SEC<sup>2</sup> ha fijado su posición en relación con el PDA. El *push-down* es requerido para entidades registradas ante la SEC si se adquiere 95% o más de las acciones (a menos que la compañía tenga alguna emisión de deuda o acciones preferentes que puedan afectar el control de la adquirente); si la adquisición representa de 80% a 90% de la tenencia accionaria, sería permitido pero no requerido, y si la adquisición representa menos de 80% no es permitido.<sup>3</sup>

Una definición de PDA es:<sup>4</sup>

“Método de contabilidad en el cual los estados financieros de la subsidiaria son presentados reflejando los costos incurridos por la controladora en su adquisición en lugar de los valores históricos. Los costos de compra de la controladora se muestran en los estados financieros de la subsidiaria.”


La lógica general de PDA es que, en los casos en que se adquiere casi la totalidad de las acciones, el “bajar” los valores de la adquisición, incluyendo al crédito mercantil derivado de esa adquisición a la subsidiaria, contribuye a mostrar de mejor manera la adquisición reflejando la transacción *arm's length*.<sup>5</sup>

Se utiliza principalmente por dos razones:

- Primeramente, este método simplifica el proceso de consolidación. Si el costo de adquisición de los activos y su correspondiente depreciación son registrados en los libros de la subsidiaria considerando (y utilizando) los valores razonables, no se necesitará ajustarlos al elaborar los estados financieros consolidados.
- Segundo, el reconocimiento contable de las amortizaciones/depreciaciones por parte de la subsidiaria ayuda a presentar de forma más clara el impacto de la adquisición en los estados financieros de la subsidiaria. Por ejemplo, si una subsidiaria tiene utilidades anuales por \$500, pero las depreciaciones y amortizaciones “adicionales” determinadas con base en los valores razonables de los activos netos en la fecha de adquisición, representan un cargo adicional a resultados al elaborar los estados financieros consolidados por \$200, este cargo no se verá en los estados financieros de la subsidiaria. Es decir, sin el PDA la subsidiaria presentará utilidades por \$500 (no por \$300). Por otro lado, si se aplicara PDA, la utilidad que presentaría la

subsidiaria sería de \$300, ya que los valores que utiliza (y registra) son los considerados en la adquisición.

En los casos donde no se hace una fusión, sino que subsiste la entidad adquirida y se adquiere el control, la inversión en la subsidiaria queda registrada en términos de su costo de adquisición. En el caso de los estados financieros consolidados, los valores de los activos netos adquiridos son considerados al valor asignado en la adquisición (en general, a su valor razonable). Es importante recordar que esta valuación se da únicamente en el momento de la adquisición, no después.

En la segunda parte de este artículo, que se presentará en el siguiente número de *Contaduría Pública*, se ejemplificará el *push-down*, comparando cómo quedaría una hoja de trabajo de consolidación típica con y sin *push-down*. 

1 También se le conoce como *new basis accounting*.

2 Securities and Exchange Commission, SEC.

3 Delaney R. P., Epstein, B., Nach, R., Weiss S., Wiley GAAP 2003, pp. 494-495.

4 *Dictionary of Accounting Terms*, Barron's Business Guide.

5 *Arm's length* es un término utilizado para reflejar que la transacción se hizo entre partes no relacionadas y sin conflicto de intereses.

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

Directora General de Auditoría  
de la Contraloría General del  
Gobierno del D.F.

# Las inteligencias múltiples y sus efectos

**E**l tema de la inteligencia siempre es atractivo por los significados que encierra. ¿Qué es finalmente?, ¿cómo se mide?, ¿se relaciona con las calificaciones y el éxito en los exámenes?, ¿se puede mejorar?

¿me puedo ayudar a mí mismo?, ¿puedo ayudar a mis hijos?, y otros cuestionamientos más que nos vienen a la mente. Muchos expertos han dado explicaciones sobre el tema, desde perspectivas médicas, psicológicas, antropológicas y de educación, las que no siempre nos ayudan a esclarecer la incógnita. En este contexto, resulta interesante citar los resultados de los estudios expuestos en la teoría del profesor Howard Gardner, de la Universidad de Harvard, sobre lo que él denomina *la inteligencia múltiple*.

En primera instancia, define la inteligencia como “la capacidad para resolver problemas o elaborar productos que sean valiosos en una o más culturas”. Lo que de entrada rompe con algunos paradigmas sobre calificaciones y diplomas, y nos enfrenta a la realidad de hacer frente a los problemas atinadamente; es decir, *resolviéndolos* (no volviéndolos más grandes).

Lo anterior nos lleva a percatarnos de que hay personas muy inteligentes en los negocios, otras en las matemáticas, otras en las relaciones públicas, así como en los diferentes campos de la vida y que cada una de ellas no son ni más ni menos inteligentes que las otras, sino que se trata de individuos con inteligencias diferentes, las cuales constituyen —en sí mismas— capacidades susceptibles de desarrollo. Es decir, cada individuo nace con una potencialidad que

va desarrollando de acuerdo con los estímulos que recibe del medio ambiente, de la familia, de la escuela y de sus propias experiencias que, en su conjunto, influyen en su desenvolvimiento.

Gardner plantea que así como existen diferentes tipos de problemáticas a resolver, paralelamente también hay diversos tipos de inteligencia (*inteligencias múltiples*) para enfrentarlos; los cuales —conforme a los estudios realizados por su equipo de investigadores— se agrupan en ocho tipos:

- **Inteligencia lógico matemática**, que es la capacidad para utilizar los números de manera razonada y lógica, con sensibilidad para el manejo de proposiciones abstractas. Esta inteligencia la tienen científicos, matemáticos, ingenieros, contadores y otros individuos que requieren razonar y operar conceptos numérico-abstractos.
- **Inteligencia lingüística**, basada en la habilidad para pensar en palabras y expresarlas mediante el lenguaje, en forma oral o escrita, con sensibilidad en el mensaje, orden y claridad en la comunicación.
- **Inteligencia espacial-visual**, es la capacidad para pensar y percibir el mundo por medio de un modelo mental tridimensional, lo que permite transformar temas en imágenes.

- **Inteligencia musical**, basada en la habilidad de pensar en términos de sonidos, ritmos y melodías, así como en el uso de instrumentos y la voz-canto como medio de expresión.
- **Inteligencia corporal**, es la habilidad kinestésica de emplear el movimiento del cuerpo como medio para crear y manipular. Incluye el empleo de manos y el manejo coordinado de movimientos controlados que constituyen destrezas.
- **Inteligencia interpersonal**, fundada en la habilidad para relacionarse, armonizar y entenderse con otras personas.
- **Inteligencia intrapersonal**, manifestada por la habilidad para entenderse a uno mismo y para tener conciencia de sus puntos fuertes y débiles.
- **Inteligencia naturalista**, mostrada por la habilidad para apreciar y entender el mundo natural de las plantas y animales, así como por la observación y estudio de la naturaleza.

Desde la perspectiva de Gardner, todas las inteligencias son importantes y se manifiestan con diferentes graduaciones en todos los individuos; por ello, lo original es la propia combinación desarrollada y la adecuación de ésta al medio ambiente particular, lo que sin duda resulta un elemento sustantivo de crecimiento personal e impacto organizacional. 