




CONSULTORÍA DE NEGOCIOS

DICIEMBRE 2020 NO. 65


5 FACTORES CLAVES DE ÉXITO PARA SUPERAR CUALQUIER CRISIS




NOM-035-STPS-2018
EL BIENESTAR DE LOS
TRABAJADORES EN
EL ENTORNO LABORAL

IMPLICACIONES DEL
PROYECTO DE REFORMA
FISCAL 2021 EN LAS
DONATARIAS AUTORIZADAS

REGULACIÓN DEL
COMERCIO ELECTRÓNICO
EN MÉXICO



BENEFICIOS DE LA CAPACITACIÓN Y CUMPLIMIENTO DE LA *Norma de Desarrollo Profesional Continuo (NDPC).*

- 
- Eleva la **calidad** profesional de los Contadores Públicos.
 - Garantiza la **eficiencia** de los servicios contratados.
 - Proporciona herramientas para una gestión de alta calidad y mayor **competitividad**.
 - Mantener los **conocimientos** profesionales actualizados a través de la educación presencial y a distancia. 
 - Brinda soporte para poder obtener las **Certificaciones** que emite el IMCP y sus Refrendos.
 - **Reconocimiento** ante la Sociedad y Autoridades.
 - Intercambio de **experiencias** y vivencias del ámbito laboral.

CAPACÍTATE EN EL ICPNL
Consulta nuestros eventos en:

<https://icpnl.org.mx/eventos/>



CONSEJO DIRECTIVO 2020

PRESIDENTE

C.P.C. Ernesto Méndez Moreno

VICEPRESIDENTE GENERAL

C.P.C. Nora Idalia Flores García

VICEPRESIDENTE DE ACTIVIDADES ACADÉMICAS.

C.P. Ma. Minerva Zúñiga Ríos

VICEPRESIDENTE DE ACTIVIDADES FISCALES

C.P.C. Abel Garza Gómez

VICEPRESIDENTE DE DESARROLLO SOCIAL
E INTEGRACIÓN

C.P.C. Imelda Cavazos Martínez

VICEPRESIDENTE DE MEMBRECÍA

C.P.C. Miguel Ángel Mayorga Acevedo

VICEPRESIDENTE DE NORMATIVIDAD

C.P.C. Juan Carlos Guerra Rocha

VICEPRESIDENTE DE PRÁCTICA EXTERNA

C.P. Alan Saúl Espejo Blanco

VICEPRESIDENTE DE RELACIÓN Y DIFUSIÓN

C.P.C. Juan Antonio Rodríguez González

VICEPRESIDENTE DE SECTOR EMPRESAS

C.P.C. Francisco Javier Saucedo Rangel

VICEPRESIDENTE DE SECTOR GOBIERNO

C.P.C. Roberto de la Peña Herrera

VICEPRESIDENTE DE CAPACITACIÓN

C.P.C. Sonia Toledo Palomeque

TESORERO

C.P.C. Laura Marina López Martínez

PROTESORERO

C.P.C. Gerardo Mendoza Jasso

CONSEJEROS GENERALES

C.P.C. Juan Paura García

C.P.C. Rafael Chapa Vázquez

C.P.C. Ramón Cárdenas Marroquín

C.P.C. Julio César Cantú Flores

ÍNDICE

Editorial Presidencia

3

Panorama del sector automotor
frente a los cambios TMEC y COVID

4

NOM-035-STPS-2018 El bienestar de los
trabajadores en el entorno laboral

8

5 factores claves de éxito para superar
cualquier crisis

12

Consideraciones fiscales de los pagos
al extranjero derivados de contratos de
fletamento

16

Es necesario volver al origen de la
universidad

21

El rol estratégico del Contador Público
del futuro

25

Semblanza de Don Rodrigo Leal Tijerina

29

Implicaciones del proyecto de
Reforma Fiscal 2021 en las donatarias
autorizadas

31

Factores a considerar para proyectar
el tipo de cambio

34

Regulación del comercio electrónico
en México

39

Toma de protesta

42

“Consultoría de Negocios” es una publicación trimestral del Instituto de Contadores Públicos de Nuevo León, A.C. con dirección en Justo Sierra 322, Col. San Jemo. Se distribuye electrónicamente, a través del Instituto para especialistas y miembros del ICPNL y entre los ejecutivos de los departamentos relacionados con la Contaduría. Todos los artículos son responsabilidad de su autor. Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito de los autores. Cualquier comentario o sugerencia será bienvenida y tomada en cuenta para el perfeccionamiento de nuestros artículos. Para comentarios y sugerencias favor de escribir a: info@icpnl.org.mx



El Instituto de Contadores Públicos de Nuevo León agradece la participación de los integrantes de la Comisión Editorial, quien hizo posible la publicación de esta edición No.65 de la revista Consultoría de Negocios.

Juan Antonio Rodríguez González
Manuel Castillo Balderas
Adriana Verónica Hinojosa Cruz
Carlos Benoni Téllez Trujillo
Carmen Mayela Haydee Flores Sánchez
Erika Daniela Pérez Quiroz
Jorge Vadhi Juárez Mendoza
José Omar Núñez Padrón
María Esperanza García Lara
María Lucía Cazares Escobedo
Mario Alfonso Monroy Medina
Nilce Janeth Coronel Banda
Roberto Cantú Reyna
Roberto Santos Zapata
Yuri Marisol Lara Hernández

¡Gracias!

EDITORIAL PRESIDENCIA

Estimados Colegas, socios del ICPNL:

Estamos por concluir un año que pasará a la historia como uno de los de mayor reto para la humanidad en el siglo XXI. Nos ha hecho destacar la importancia de la salud personal como el activo más valioso que poseemos, para poder seguir disfrutando y valorando a nuestros seres queridos, actividades profesionales, de negocios y de recreación. Algunos otros, sufrieron la pérdida de algún ser querido a causa del Covid-19 y aprovecho este medio para expresar la solidaridad del ICPNL con ellos.



El año 2020 nos obligó a reinventarnos, hemos visto como consecuencia de esta pandemia mundial, como muchos negocios se han reducido y las fuentes de empleo se han mermado. Pero también vimos el otro lado de la moneda, como algunas industrias crecieron y se fortalecieron. Algo que llegó para quedarse e incluso aceleró su incorporación en los modelos de negocio fue el uso de la tecnología y digitalización. La llamada Revolución Industrial 4.0 se palpó más que nunca en este año que estamos por concluir.

Nuestra profesión vivió un gran impacto en sus procesos de trabajo que acertadamente fue adaptando tecnologías que le permitieran cumplir con su función. La dinámica de trabajo de nuestro Instituto también se vio impactada, al migrar en su totalidad a educación a distancia. Todos nuestros expositores se vieron forzados a desarrollar habilidades y a utilizar herramientas que les ayudarán a cumplir con su objetivo. En fin, la nueva normalidad la estamos construyendo todos juntos. Los invito a ver la coyuntura como un momento de oportunidad, para poder dar forma a algo mejor de lo que existía.

Esta edición de nuestra revista CONSULTORÍA DE NEGOCIOS, incluye artículos de contenido valioso y variado para los tiempos que estamos viviendo, buscando llegar no solo a nuestros socios, sino también con temas de interés para cualquier actor de negocios. Estoy certero que será de su agrado.

Ernesto Méndez Moreno

Presidente del Consejo Directivo 2020



PANORAMA DEL SECTOR AUTOMOTOR FRENTE A LOS CAMBIOS: TMEC Y COVID

El sector automotriz ha sido uno de los sectores que tienen mayor impulso económico. Es la sexta economía mundial por su cifra de negocios anual. De acuerdo a información de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en el 2017 este sector generó casi 14 millones de empleos directos.

Sin embargo, también ha sido uno de los más vulnerables a las diversas crisis que se han presentado en este siglo y el coronavirus no ha sido la excepción. La crisis generada por el COVID-19 tiene un impacto importante en el sector automotriz con la suspensión de actividades y como consecuencia las cadenas de valor se rompen. Mientras no exista un control total de la pandemia las actividades enfocadas al desarrollo de actividades económicas estarán restringidas.

Por otro lado, de acuerdo al informe de la CEPAL (2 julio 2020), la reducción de los ingresos de los consumidores y la

incertidumbre han redundado en una caída y un cambio en los patrones de consumo enfatizando en los segmentos de bienes de consumo duradero como es el automotriz. A esto hay que añadir diversos factores endógenos y exógenos que afectan directamente a los países por las restricciones sociales que han generado la suspensión total o parcial de las actividades productivas.

A nivel mundial se han cerrado fábricas de distintas marcas automotrices, lo que conlleva a pérdidas de empleos. El cierre obligatorio de las actividades en este sector ha provocado un impacto negativo. La Organización Mundial del Trabajo (OIT) menciona que aún se desconoce el impacto global de la pandemia en el empleo de la industria automotriz y sus cadenas de valor.

México ocupa la posición número nueve a nivel mundial como productor de vehículos y

es el sexto exportador más importante del mundo de este tipo de bienes. De acuerdo a la Secretaría de Economía en México, la industria automotriz representa el 3.0% del Producto Interno Bruto (PIB) total y el 17.2% del PIB Manufacturero. El empleo directo que genera representa el 16.4% del total manufacturero. El 95% de fabricantes del sector está conformado por PYMES, por lo que constituyen el grueso del empleo en el sector.

Ante el paro de labores por el COVID-19 las cadenas de valor se pueden ver interrumpidas y por lo tanto la pérdida de empleos. Para evitar tal situación la triple hélice (gobierno, academia y empresas) deberán realizar estrategias que ayuden a estimular la supervivencia de las pymes y los empleos y las empresas deberán fortalecer sus redes de colaboración las cuales les permita integrarse de la mejor manera a esta nueva realidad.

Por lo que, la intervención de los diversos elementos que conforman la triple hélice es fundamental para mantener las cadenas de valor fortalecidas y con el nivel competitivo que caracteriza a México. El enfoque del fortalecimiento de redes deberá ser tanto interno como externo.

Las empresas del sector suspendieron actividades el 23 de marzo y se extendió hasta el segundo período de la pandemia. Hasta que Estados Unidos reinició las actividades en este sector, los empresarios de México solicitaron dar inicio simultáneamente para no romper las cadenas de suministros con las empresas estadounidenses.



Las empresas debieron implementar protocolos en función de los riesgos que representa el covid-19. Desde la organización de la estructura física de las plantas de trabajo hasta cambios organizacionales y de comportamiento tanto en el interior de la empresa como para el traslado de los empleados.

Sin embargo, estos cambios también tendrán impacto en los procesos de producción, ya que al no tener el personal al 100% laborando muy probablemente puedan existir atrasos en la producción lo que impactará de manera negativa en el *just in time* de las diversas empresas.

Por otro lado, los empleados se deberán de adaptar a una nueva flexibilidad de las empresas. De acuerdo a Sennet (2006) los trabajadores se enfrentan con una situación laboral regulada por las necesidades de corto plazo de las empresas. Aunque, hasta el momento no hay una propuesta sobre cuál

sería el mejor modelo para enfrentar las consecuencias de la pandemia. Estos efectos se unifican a los cambios que muchos países implementan como parte de su política exterior comercial.

La situación generada por el COVID 19, junto a otros procesos de cambios que marcan una inflexión en el sector automotriz mexicano, como lo es la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC) el 1 julio del 2020, han generado nuevas oportunidades en el sector.

Las nuevas reglas impuestas por el TMEC obliga a las empresas a buscar el desarrollo de la industria local, integrando a los Fabricantes de Equipo Original (OEM por sus siglas en inglés) y TIER a sus cadenas de valor. Logrando la sustitución de importaciones, la elevación de la competitividad y el cumplimiento al tratado.

Lo anterior también obligará a las PYMES a esforzarse por cumplir los parámetros para poder integrarse a las CVG. Estas empresas obligan a las PYMES locales a desarrollar productos de calidad, a un precio competitivo considerando el *just in time* de

acuerdo a la producción de las grandes empresas según sea el caso. Por lo que estos tres elementos son indispensables para integrar sus cadenas de valor.

El director del Cluster Automotriz (CLAUT), Manuel Montoya Ortega, ha planteado un proyecto de integración nacional de la industria automotriz. El cual tiene como objetivo fomentar la sinergia entre las regiones y sus respectivos clústers automotrices. Se pretende establecer las necesidades de las diversas empresas y canalizarlas con proveedores potenciales.

El impulso que el sector automotriz ha tenido en México es fundamental para la economía del país así como para la generación de empleos. Es por eso que para poder salir de los efectos del COVID-19 el trabajo en cooperación de la triple hélice fortalecerá el desarrollo del mismo. Se deben aprovechar los cambios establecidos en el TMEC para lograr la integración de las PYMES mexicanas en las cadenas de valor de las grandes empresas.



Por: Vera Patricia Prado Maillard





BOLSA DE TRABAJO ICPNL

Si eres **empleador**, te puedes inscribir enviando un correo a info@icpnl.org.mx

Si eres **postulante**, ¡Regístrate y no pierdas una gran oportunidad de trabajo!

<https://icpnl.org.mx/user-login/>



NOM-035-STPS-2018: EL BIENESTAR DE LOS TRABAJADORES EN EL ENTORNO LABORAL

La intención de este artículo es proporcionar información breve del objetivo de la NOM-035-STPS-2018 y dar a conocer al lector sus elementos generales más sobresalientes. La fecha de entrada en vigor de la segunda etapa de implementación es a partir del 23 de octubre del 2020 y su incumplimiento puede generar multas importantes incluso acumulables.

De acuerdo a la Organización Mundial de la Salud (OMS) se estima que menos del 10% de los trabajadores en los países en desarrollo acceden a servicios de salud ocupacional adecuados.

Según la misma fuente, México es el país con el mayor índice de estrés laboral ya que se calcula que más del 75% de los trabajadores lo padecen, lo cual, afecta definitivamente la calidad de vida y por ende su capacidad laboral, de ello surge la importancia de que se implementen medidas preventivas que ayuden a detectar riesgos y prevenirlos.

La NOM-035-STPS-2018, FACTORES DE RIESGO PSICOSOCIAL EN EL TRABAJO - IDENTIFICACIÓN, ANÁLISIS Y PREVENCIÓN, fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 23 de octubre de 2018 y da a conocer las obligaciones de los patrones y trabajadores para atender los factores de riesgo psicosocial y promover un entorno organizacional favorable, en beneficio de la salud de los trabajadores y de la productividad de los centros de trabajo.

Del objetivo podemos distinguir que la NOM-035-STPS-2018, a partir de aquí NOM-035, comprende dos aspectos definidos en el Reglamento Federal de Seguridad y Salud en el Trabajo y la propia Norma:

- **Entorno Organizacional Favorable:** Aquel en el que se promueve el sentido de pertenencia de los trabajadores a la empresa; la formación para la adecuada realización de las tareas encomendadas; la definición

precisa de responsabilidades para los trabajadores del centro de trabajo; la participación proactiva y comunicación entre trabajadores; la distribución adecuada de cargas de trabajo, con jornadas de trabajo regulares conforme a la Ley Federal del Trabajo, y la evaluación y el reconocimiento del desempeño.

- **Factores de Riesgo Psicosocial:** Aquellos que pueden provocar trastornos de ansiedad, no orgánicos del ciclo sueño-vigilia y de estrés grave y de adaptación, derivado de la naturaleza de las funciones del puesto de trabajo, el tipo de jornada de trabajo y la exposición a acontecimientos traumáticos severos o a actos de violencia laboral al trabajador, por el trabajo desarrollado.

Comprenden las condiciones peligrosas e inseguras en el ambiente de trabajo; las cargas de trabajo cuando exceden la capacidad del trabajador; la falta de control sobre el trabajo (posibilidad de influir en la organización y desarrollo del trabajo cuando el proceso lo permite); las jornadas de trabajo superiores a las previstas en la Ley Federal del Trabajo, rotación de turnos que incluyan turno nocturno y turno nocturno sin períodos de recuperación y descanso; interferencia en la relación trabajo-familia, y el liderazgo negativo y las relaciones negativas en el trabajo.

Como puede apreciarse los factores de riesgo psicosocial y los elementos del entorno organizacional favorable derivan de la naturaleza del puesto, es decir de las condiciones en las que se realizan las actividades, por lo que el análisis de estos elementos implica una evaluación de las

condiciones en las que los trabajadores las desarrollan, todo esto establecido literalmente en el documento desplegado por la Secretaría citado anteriormente.

La NOM-035 rige en todo el territorio nacional y aplica a todos los centros de trabajo considerando que, de acuerdo con el número de trabajadores se establecen tres categorías para definir las disposiciones que deben cumplirse:

- Centros de trabajo donde laboran hasta 15 trabajadores.
- Centros de trabajo donde laboran entre 16 y 50 trabajadores.
- Centros de trabajo donde laboran más de 50 trabajadores.

Lo referido anteriormente son aspectos que deberán adaptarse a las características particulares de cada empresa, de sus trabajadores y de las condiciones en la cuales desempeñan sus actividades.

La reflexión e implementación de estrategias integrales de prevención de los factores de riesgo psicosocial y la mejora del entorno laboral traerán beneficios a nivel laboral y empresarial en el mediano y largo plazo incidiendo en incrementos de la rentabilidad, productividad, prestigio y disminuyendo el ausentismo, las incapacidades, la rotación de personal, demandas laborales y costos de seguridad social.

Cuando las empresas buscan que el balance entre la vida personal y laboral de sus colaboradores esté mejor equilibrado se apuesta por relaciones más productivas, sanas y duraderas para ambas partes.



Algunas de las medidas prácticas que se sugieren implementar son:

- Formación de un comité encargado de implementar las medidas relativas a la NOM-035.
- Sensibilización y adherencia del personal directivo de la empresa hacia los objetivos que busca la NOM-035.
- Elaboración y difusión de la política de la empresa hacia los aspectos contemplados en la Norma.
- Evaluación y análisis del entorno laboral para implementar mejoras al mismo.
- Acciones de prevención sobre los factores de riesgo psico-social detectados.

IMPLICACIONES COVID-19.

El aislamiento social en muchos casos ha detonado el aumento de los niveles de ansiedad y miedo al contagio de la enfermedad en gran parte de la población y si a eso, aunamos el estrés laboral creciente que genera una economía deprimida, las medidas que promueve la norma serán de gran utilidad para contener y acompañar a los trabajadores en su adaptación a las nuevas formas de cumplir con sus funciones.

Algunas medidas que pueden implementarse son:

- Facilitar activamente el acceso a un internet eficiente.
- Capacitación y soporte técnico disponible para mejorar el desempeño "en línea".
- Implementación de plataformas de comunicación y gestión de tareas.

Reconocimientos e incentivos por logros alcanzados.

Mas allá de los alcances, obligatoriedad y cumplimiento de la NOM-035 y entendiendo que el bienestar del trabajador implica aspectos adicionales a la percepción económica, el replanteamiento de nuestras prioridades de vida y convivencia deberían ser la oportunidad de un resurgimiento más humano de la eficiencia y la competitividad.



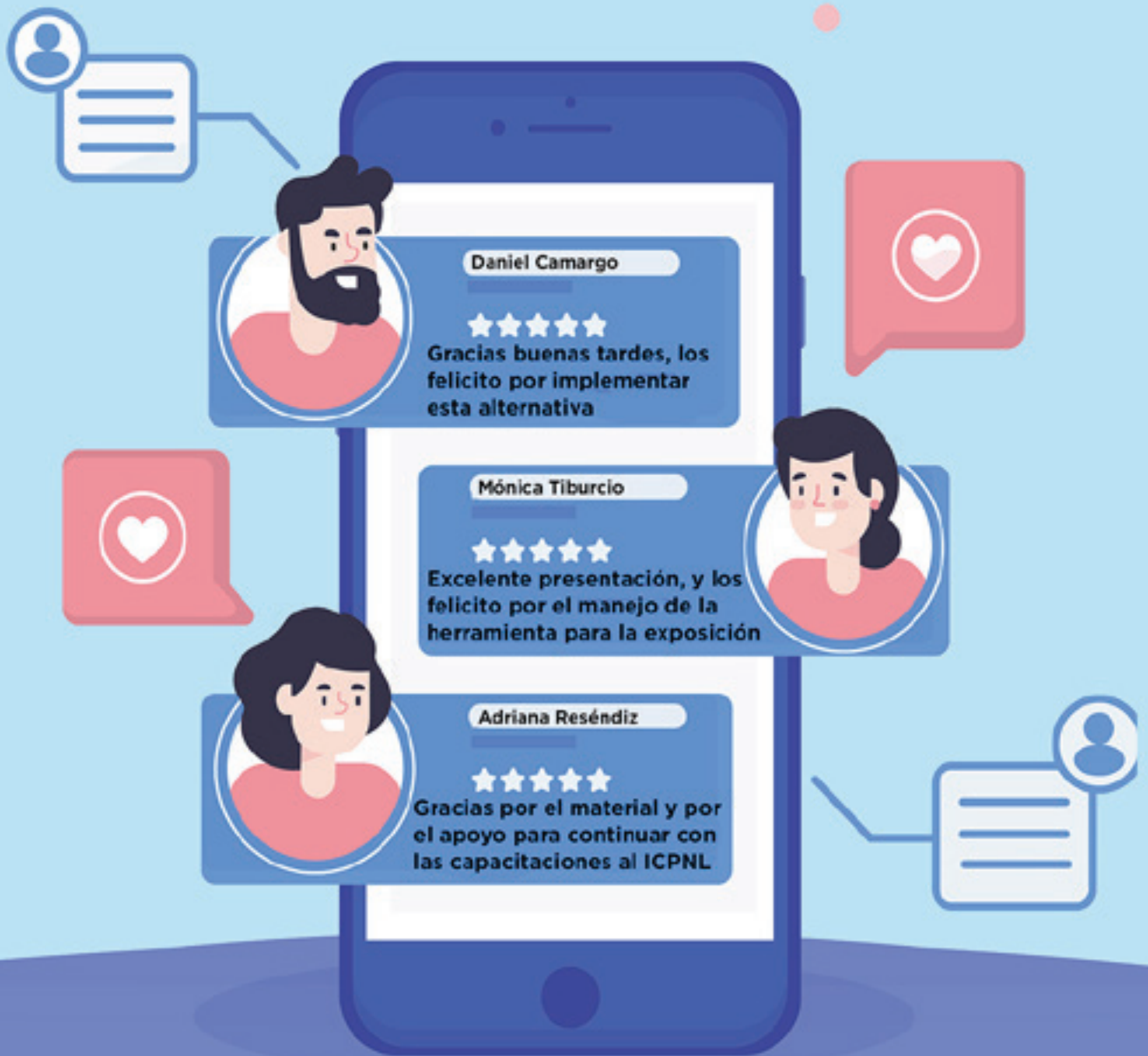
La sensibilización y conciencia de la importancia del tema es primordial como parte del proceso y es necesario diseñar una aportación de valor robusta que traiga a tu empresa beneficios cualitativos y cuantitativos.

Por: José Arturo Ramos Ruiz
Maestro en Psicología
arturoramos71@gmail.com





Con la nueva modalidad de
CURSOS EN LÍNEA
conocer tu opinión icuenta mucho!
pláticanos tu experiencia, enviando un correo a
info@icpnl.org.mx



¡Gracias por tus comentarios!



5 FACTORES CLAVES DE ÉXITO PARA SUPERAR CUALQUIER CRISIS

Apreciable lector, en el caprichoso mundo de los Negocios se enfrentan nuevos retos cada día: estrictas y más complejas regulaciones, cambios de tendencias, nuevos valores de los consumidores, mucha volatilidad, incertidumbre y especulación que detonan en los mercados situaciones de crisis. Algunas crisis llegan a ser globales afectando a varios sectores de negocios, recordemos: 1929 la Gran Depresión, 1987 el Lunes Negro, 2007 la Gran Recesión y 2020 COVID-19.

Tal es el impacto que muchas empresas terminan por desaparecer, sin embargo, no todo está perdido, debemos **replantearnos nuestro modelo de negocios** y desarrollar las habilidades de adaptación y colaboración para surfear los retos y aprovechar las oportunidades de este nuevo entorno de Negocios, es decir, en nuestra experiencia en la consultoría estratégica, sabemos que existen factores claves para superar las crisis, los cuales comentaremos a continuación a través de la siguiente analogía verídica:

En 1972, un avión militar con cuarenta pasajeros y cinco tripulantes que conducía a un equipo de Rugby se estrelló en un risco de la cordillera de los Andes; hecho conocido como **“El Milagro de los Andes”**.

El accidente sucedió en el lugar más inhóspito que nos podamos imaginar; alrededor de montañas de 4 mil 500 metros sobre nivel del mar, en una zona que jamás había sido explorada, solitaria, sin vida, con condiciones ambientales de hasta cuarenta y dos centígrados bajo cero, en plena época de nevadas. Sin víveres y sin ropa apta para el frío. De las cuarenta y cinco personas en el avión, trece murieron en el accidente, cuatro a la mañana siguiente, uno el octavo día, dieciséis días después murieron ocho personas más tras un alud de nieve que sepultó el avión a ocho metros, un mes después murieron dos jóvenes y cuarenta y cinco días después murió la última víctima del accidente por infección de sus heridas.

48 años después, todavía nos preguntamos **¿Cómo 16 personas sobrevivieron durante 72 días ante tal situación de crisis?** Al analizar la situación, las principales Universidades de Negocio concuerdan que pudieron sobrevivir debido a que implementaron 5 factores claves de éxito: Trabajo en Equipo, Liderazgo, Investigación, Innovación y Toma de Decisiones. ¿Cómo se explica lo anterior?, y **¿Cómo los negocios pueden sobrevivir a las crisis alcanzando estos factores?**, veamos a continuación:

Trabajo en Equipo: La gente que iba en el avión eran alumnos del Colegio Stella Maris, estudiantes universitarios que pertenecían al equipo de Rugby. Este deporte consiste en una lucha física entre dos equipos de 15 jugadores, por tener un balón y llevarlo a la zona de anotación. Los pasajeros eran un equipo completo, se conocían de hace tiempo, estudiaban juntos, practicaban deporte juntos y eran amigos y familiares. Sin lugar a duda entre ellos había unidad, sabían trazarse objetivos en conjunto y salir adelante; en el momento del accidente, esto los ayudó a organizarse en equipo, dividir tareas y sobrellevar la situación; que diferente hubiera sido si el vuelo fuera comercial con gente desconocida entre sí.

En las empresas es lo mismo; **para salir adelante en las crisis es necesario trabajar en unidad**, ser un solo equipo con un objetivo en mente, tarea que no es tan difícil, dado que en nuestras organizaciones existen personas con antigüedad, han estado varios años trabajando juntos, comiendo todas las tardes, pasado buenos ratos en posadas o eventos de la empresa, se ven 260 días al año, 8 horas por día, mucho tiempo para convivir y conocerse. Esto quiere decir que solo el personal es capaz de conocerse entre sí, saben sus propias fortalezas y debilidades, y sabrán cómo sacar provecho de las primeras y como minimizar las segundas. En época de crisis es importante que todos impulsen para el mismo lado, **solo así se puede mover a la organización.**

Liderazgo: El avión al llevar un equipo de Rugby como comentamos anteriormente, tenían un Entrenador y un Capitán, es decir líderes que en la cancha les decían que hacer. En el momento del accidente, sin comida, sin ayuda, sin saber dónde están, ellos necesitan un líder que los levantara que les dijera que hacer; estaban acostumbrados a eso y así fue, y ante la muerte de uno de sus líderes, surgió entre el resto un líder que tomó el estandarte y ayudó a organizar todo de nuevo.



En las empresas resulta similar, deben existir distintos líderes, un líder en Producción, un líder en Finanzas, un líder en Ventas, un líder General que les enseñe a los empleados, que los motive, que los guíe; y sobre todo que los prepare para que en caso que un líder caiga o se valla de la organización, entonces otro se suba al barco y lo mantenga a flote. **En época de crisis tener líderes en la principales áreas serán aliados para salir adelante.**

Investigación: Para sobrevivir, tuvieron que realizar esa labor tediosa de investigar; sabían que no podían quedarse sentados y esperar a ser rescatados, actuaron y salieron a explorar, a buscar alimento, buscar la segunda parte del avión accidentado y ver si había radio y comida, salieron a investigar que había detrás de las montañas que los rodeaban. Así fue como un día dos personas emprendieron una excursión en busca de rescate.

En las empresas la Investigación es tan importante en situaciones de crisis porque nos lleva como resultado a dos conceptos: **Desarrollo y Tecnología.** Es decir, solo investigando se desarrollan nuevos productos, mejores procesos, mejora continua, etc. En definitiva la tecnología es producto de años de investigación, pero es precisamente la tecnología nueva lo que hace crecer a los negocios. Lamentablemente el mercado no ha tomado en serio el tema de la Investigación pues solo el 20% de las empresas invierte en un área de investigación. Debemos en nuestras empresas apostar a la investigación, como los muchachos del Milagro de los Andes, debemos salir a explorar nuevas opciones, a no esperarnos sentados a que alguien nos rescate sino buscar nosotros la salida;

evitando casos como Kodak que por no apostar a la tecnología terminó desapareciendo del mercado con los video casete.

Innovación: Decía Albert Einstein: **“en la crisis nace la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias”.** Te imaginas estar en un lugar lleno de nieve, sin comida, sin abrigo y solo esperar a que seas rescatado; esto les paso a los muchachos en este accidente, ante la necesidad y para poder sobrevivir solo les quedo echar mano del ingenio; por ejemplo: no estaban preparados para caminar en la nieve, con zapatos deportivos te hundes y es casi imposible caminar, ellos necesitan trasladarse e ir en busca de la ayuda que no llegaba, entonces tuvieron que ingeniárselas, creando con los respaldos de los asientos unos zapatos y con la costura unas cintas para sujetarlos a sus pies; así mismo con la tela de los asientos del avión crearon trajes para el frío.

Cuando las empresas están en crisis necesitan innovar, pero ¿qué es innovar?, en el caso de los Andes, lo que hicieron los muchachos es una definición de innovación: *“con lo mismo hacer cosas distintas”*; ellos usaron lo que estaba a su alrededor, lo juntaron con otras cosas y le dieron un uso distinto; un respaldo del asiento no lo usaron para recargarse si no lo mezclaron con un hilo de la costura y lo usaron como zapato. Quizás en nuestras organizaciones tenemos las respuestas para innovar pero no las vemos, necesitamos juntar dos cosas y darles un uso nuevo, un uso diferente. Pero no solo se inventan productos, sino también procesos; por ejemplo, en los últimos años, CEMEX ha sido premiada como la empresa más innovadora, pero ¿qué le ha innovado al

cemento? Si el cemento sigue siendo el mismo desde hace 40 años; entonces Cemex ha innovado en sus procesos, en su forma de acercarse a su gente, en llevar el cemento hasta donde se necesita.

Toma de Decisiones: En el caso de los sobrevivientes de los Andes, se atrevieron a tomar decisiones difíciles; no estaban preparados con comida para 72 días, era un viaje corto, solo contaban con ciertos paquetitos de chocolates etc. La primer decisión fue administrar la comida, pero solo alcanzó para algunos días, la gente se fue muriendo; al no ver comida y necesitar el alimento, tuvieron que cometer antropofagia, decidir comerse a sus compañeros fallecidos y sobrevivir o no comérselos y morir de hambre antes que de frío. Una decisión difícil dado los principios morales y religiosos de cada uno, ellos mismos decían que es difícil comer carne humana, pero comerse la de tu propio compañero es todavía más difícil. Sin embargo, aun así tomaron esa decisión complicada de querer sobrevivir comiéndose a sus propios compañeros.

Naturalmente en época de crisis nos da miedo tomar decisiones, pero eso nos lleva a un error todavía mayor, que es: “el no hacer nada”, el simplemente dejar que las cosas pasen y ni modo; pensamos: total la crisis no es mi culpa, alguien más hará algo y esto ya pasará; yo no puedo hacer nada. Sin embargo, hay que quitarnos los piojos mentales y atrevernos a tomar esas decisiones difíciles. En todas las áreas se debe ajustar y reinventar, **tomar esas decisiones que quizás significan el sobrevivir o el morir de la empresa.**

Estos factores fueron claves para que estas 16 personas lograran sobrevivir durante 72 días a dicho accidente; sin lugar a duda son también los mismos factores que ayudarán a los Negocios a sobrevivir. Recuerda, la próxima vez que estemos en una crisis, pregúntate lo que Nando Parrado (uno de los sobrevivientes del “Milagro de los Andes”) le cuestiona al mundo: “¿Crisis?, ¿Cuál crisis?... crisis es estar en medio de la nada, rodeado de nieve, a 6 mil metros de altura, sin agua y sin comida”. **Nando Parrado.**

A la comunidad, los invito a reflexionar sobre los retos que han enfrentado en los Negocio en los momentos más difíciles y visualicen como muchas empresas han desaparecido por no saber afrontar adecuadamente los procesos de la crisis; y empiecen a desarrollar en sus Negocios estos ¡5 Factores Claves de Éxito para superar cualquier Crisis!



Por: Aldo Eliud Juárez Luna
Contador Público y Licenciado en Derecho
Socio Despacho Elizondo Cantú, S. C.
ajuarez@elizondocantu.mx





CONSIDERACIONES FISCALES DE LOS PAGOS AL EXTRANJERO DERIVADOS DE CONTRATOS DE FLETAMENTO

En los últimos años se han suscitado ejercicios de facultades de comprobación por parte de las Autoridades Fiscales respecto de contratos de fletamento. Tanto en el ejercicio de dichas facultades de comprobación como en la respuesta a los cuestionamientos de las referidas Autoridades, resulta común que sobre los contratos de *fletamento* exista confusión.

Dentro de la legislación fiscal vigente en México, el concepto de *fletamento* se aborda en el último párrafo del actual artículo 158 de la Ley del Impuesto sobre la Renta ("LISR"), reformado en 2020 para establecer a la letra que: "158...

En los ingresos derivados de contratos de fletamento, salvo que estos correspondan al arrendamiento de equipo comercial, industrial o científico, se considerará que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional, cuando las embarcaciones fletadas realicen navegación de cabotaje en territorio nacional. En este caso, el impuesto se

determinará aplicando la tasa del 10% sobre el ingreso obtenido, sin deducción alguna, debiendo efectuar la retención la persona que haga los pagos." (Énfasis añadido.)

Previo a 2020, la porción que se enfatiza en la transcripción anterior no se incluía en dicho párrafo, no obstante, en párrafos previos, hablaba del uso o goce temporal de bienes destinados, entre otras actividades a aquellas de índole comercial e industrial.

Al respecto, dentro de la exposición de motivos de la iniciativa de decreto correspondiente a la Reforma Fiscal 2020, se plantea que el entonces artículo 158 de la LISR establecía el gravamen de impuesto sobre la renta ("ISR") en México respecto de los ingresos obtenidos por un residente en el extranjero por otorgar el uso o goce temporal de bienes muebles destinados a actividades comerciales y científicas (sic), en tanto que el artículo 15-B del Código Fiscal de la Federación ("CFF") define que se consideran

regalías, entre otros, los ingresos por otorgar el uso o goce temporal de equipos industriales, comerciales o científicos.

Simultáneamente, el artículo 167 de la LISR establecía ya el gravamen en México sobre el ingreso obtenido por un residente en el extranjero por concepto de regalías, cuando se aprovechen en México o se paguen por un nacional o un extranjero con establecimiento permanente en México y, si bien el entonces artículo 158 del mismo ordenamiento señalaba que el mismo no sería aplicable al actualizarse lo dispuesto en el artículo 167, el Legislador consideró que existía confusión respecto de los supuestos en los que se debe aplicar cada disposición, es así que el Legislador propone eliminar del artículo 158 de la LISR lo relacionado con ingresos generados por la concesión del uso o goce temporal de equipo industrial, comercial o científico, para que no quede duda de que estos se encuentran gravados de conformidad con el artículo 167 del mismo ordenamiento.

De esa manera, se elimina lo mencionado a ese respecto del artículo 158, aunque se hace la adición en su último párrafo que se enfatizó al inicio de este texto y, se adicionan también, dentro de la fracción I del segundo párrafo del artículo 167 de la LISR los supuestos de uso o goce temporal que se consideran regalías.

Entre ellos la de aviones y embarcaciones que tengan concesión o permiso del Gobierno Federal para ser explotados comercialmente, condicionando la tasa de retención aplicable al uso que le dé el arrendatario (para transportación de pasajeros o bienes, de 5% y en otros casos, de 25%).



CONTRATOS DE FLETAMENTO

No obstante la claridad que adiciona el Legislador con la reforma descrita, en la práctica sigue existiendo confusión en la forma de entender el tratamiento de los pagos que derivan del contrato de fletamento, generando en ocasiones una aplicación errónea ya sea del artículo 158 o del 167 de la LISR.

Ello deriva en cierta medida de que en la Ley de Navegación y Comercio Marítimos ("LNCM") se usa el término "fletamento" para más de un tipo de contrato. Primeramente, en el artículo 114 de dicho ordenamiento se define el *contrato de arrendamiento a casco desnudo* como aquel en que arrendador se obliga a poner por un tiempo determinado a disposición del arrendatario, una embarcación determinada en estado de navegabilidad, sin armamento y sin tripulación, a cambio de una renta.



Dicho artículo enuncia que para efectos de la LNCM, el contrato de arrendamiento y el contrato de fletamento a casco desnudo, serán considerados sinónimos y su regulación será la misma.

En concordancia con lo anterior, el artículo 115 de la LNCM señala que el arrendatario asumirá la gestión náutica y comercial en calidad de naviero de la embarcación arrendada y deberá restituirla al término del convenio.

Por otro lado, el "contrato de fletamento" (sin la connotación a casco desnudo) se define en el artículo 119 de la LNCM como aquel donde el fletante se obliga a poner una embarcación en estado de navegabilidad, a disposición de un fletador, quien a su vez deberá realizar el pago de un flete y, conforme al artículo 120 del mismo ordenamiento, se clasifican por tiempo y por viaje.

En ambas modalidades de contrato de fletamento, el fletante se obliga a poner una embarcación armada y con tripulación al fletador a cambio del pago de un flete y en todo caso, en el contrato de fletamento el fletante conserva la gestión náutica y comercial de la embarcación.

Tomando en consideración lo señalado, el contrato de fletamento a casco desnudo deriva en el pago de una renta por la puesta a disposición de una embarcación sin armamento y sin tripulación, por un arrendatario que asume la gestión náutica y comercial de la embarcación arrendada, en tanto que el contrato de fletamento deriva en el pago de un flete por la puesta a disposición de una embarcación armada y con tripulación donde el fletante conserva la

gestión náutica y comercial de la embarcación.

El Dr. José Luis Gabaldón en su obra Curso de Derecho Marítimo Internacional abunda en las características de uno y otro contrato señalando que en el arrendamiento (o fletamento a casco desnudo según la LNCM) en el contrato se verifica un traspaso de la posesión en favor del arrendatario y ese traspaso de la posesión conlleva el del pleno uso y disfrute de la nave y se patentiza en el hecho de que capitán y dotación están sujetos a la dependencia del locatario (arrendatario).

Por su parte, el mismo autor puntualiza que en el contrato de fletamento, el fletante, a cambio de un precio o flete, pone a disposición un buque y se compromete a realizar las actividades que le ordene el fletador, pero, no se produce el traslado de la posesión del buque y el capitán responde al fletante.

TRATAMIENTO

En síntesis, el primero de los contratos, es decir, el de arrendamiento o fletamento a casco desnudo consiste en una operación de uso o goce temporal, respecto del cual el Legislador parece tener la intención de que sea gravado en términos del artículo 167 de la LISR cuando se trate de arrendamiento como equipo industrial, comercial o científico y, en todo caso, corresponderá al contribuyente explorar la aplicabilidad de la disposición homóloga del artículo 12 del Modelo Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio emitido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos ("Modelo Convenio") según el país de que se trate.

La Autoridad Fiscal, parece concordar con lo anterior, según se desprende del Criterio No Vinculativo 36/ISR/NV incluido en el Anexo 3 de la Resolución Miscelánea Fiscal, conforme al cual, los ingresos por el arrendamiento de embarcaciones o artefactos navales a casco desnudo relacionados con las actividades de exploración o extracción de hidrocarburos corresponden con el concepto de regalías establecido en el artículo 15-B del CFF.

Concluye dicho criterio que se considera que realizan una práctica fiscal indebida quienes no efectúen la retención y entero del ISR por pagos a residentes en el extranjero por concepto de arrendamiento o fletamento a casco desnudo, cuando los bienes objeto de éstos sean aprovechados en territorio nacional, o los residentes en el extranjero que consideren no tener fuente de riqueza en territorio nacional por tales operaciones y, finalmente, quien asesore, aconseje, preste servicios o participe en la realización o la implementación de las prácticas anteriores.

Por su parte el contrato de fletamento no constituye un uso o goce temporal y enfáticamente, no estriba el traslado de la posesión típico de un contrato de arrendamiento, involucrándose el fletante en la gestión naval y comercial del buque, por lo que, en términos de lo descrito, para los autores resulta evidente que los pagos al extranjero resultantes serían gravados con la tasa de retención señalada en el artículo 158 de la LISR.



Asimismo, consideramos pertinente el tener el acercamiento con la Autoridad Fiscal a efectos de confirmar si, dada la naturaleza del contrato de fletamento (sin la connotación "a casco desnudo"), que es diversa a la del concepto de regalías, puede aplicarse la disposición homóloga al artículo 7 del Modelo Convenio, según la jurisdicción de que se trate en el caso de los pagos al extranjero por ese concepto.

REFORMA FISCAL 2021

Por lo que respecta a las iniciativas de Reforma incluidas en el paquete económico para el ejercicio Fiscal 2021, no existen cambios en materia de fletamento para dicho ejercicio.

Por: Roberta Salinas Toledano
Junior Associate Baker McKenzie



Por: Hector Gaspar Diaz Santana Iturrios
Socio Práctica Fiscal |
Tax Partner Baker McKenzie





ALIANZATE & RECICLA

Únete a nuestra campaña de reciclaje y al mismo tiempo estarás apoyando a pacientes con cáncer en su tratamiento.

* IMPORTANTE PROGRAMAR TU VISITA



CENTRO DE ACOPIO ICPNL






LIC. ERIKA FERNÁNDEZ
jefatura.emagnos@icpnl.org.mx



BOTELLAS DE PLÁSTICO
TAPARROSCAS DE PLÁSTICO

Instituto de Contadores Públicos de Nuevo León, A.C.
Justo Sierra 322, San Jemo. Monterrey, N.L. 64630 México (81) 8347-0025
www.icpnl.org.mx Afiliado al IMCP

f icpnlmonterrey  icpnl  icpnl  icpnl



ES NECESARIO VOLVER AL ORIGEN DE LA UNIVERSIDAD

Nuestra cultura moderna ha denostado a la Edad Media por considerarla un periodo hosco, burdo, con un ambiente postrado, fanático e indigno, que algunos han definido como una era oscurantista, pero es en ese periodo medieval tan vituperado donde surgen las principales estructuras universitarias que conocemos actualmente.

A quien dominaba la práctica de una disciplina, como la medicina o el derecho, el colegio de profesionales, que guardaba celosamente el código de honor, le expedía un permiso. Es decir, lo licenciaba, y él se convertía en un licenciado para ejercer dicha actividad. Sin embargo, era muy distinta la exigencia para enseñar la disciplina o explicar la teoría de ella: ser maestro o doctor implicaba un dominio superior del campo profesional.

Existen antecedentes remotos de las universidades, como puede ser la Academia

fundada por Platón y en donde estudió Aristóteles, quien luego fundaría el Liceo. También existieron las escuelas pitagóricas y las escuelas de medicina del antiguo Egipto. Pero es hasta la baja Edad Media cuando aparece en el escudo de la Sorbona la frase “Universitas magistrorum et scholarium” (comunidad de profesores y académicos), es decir, que no indicaba un simple centro de estudios, sino un gremio, un ayuntamiento de maestros y de escolares, hecho en algún lugar con voluntad y con entendimiento de aprender los saberes.

Los estudios se dividían en una etapa preparatoria que se realizaba en la Facultad de Artes (facultad menor) donde se estudiaban las siete artes liberales agrupadas en dos grupos: el trívium (gramática, retórica y dialéctica) y el cuadrivium (aritmética, geometría, astronomía y teoría musical). Se denominaban artes liberales porque eran las propias de hombres libres, es decir,

disciplinas de la mente y el espíritu, a diferencia de las artes serviles o manuales que eran propias de los esclavos.

Una vez concluida esta etapa, los alumnos pasaban a las Facultades Mayores donde se podían estudiar cualquiera de las tres carreras posibles, mismas que se consideraban las tres grandes relaciones que podía tener el ser humano: en la Facultad de Teología se estudiaba el macrocosmos, es decir el orden del universo, la relación del hombre con Dios; en la Facultad de Medicina se estudiaba el microcosmos, es decir el cuerpo humano, la relación del hombre consigo mismo; y en la Facultad de Derecho se estudiaba el mesocosmos, es decir el orden que debe existir en la vida civil, la relación con mis semejantes.

Cabe señalar que las universidades surgieron como entidades independientes. De hecho, ante el peligro de injerencia del estado, cambiaban de localidad para conservar su autonomía. Sin embargo, con la creación de los grandes estados nacionales y con el

advenimiento de la Reforma Protestante, los reyes que no reconocieron al papado tomaron el control de las universidades.

Es decir, que a lo largo de la historia la Universidad, así con mayúscula, ha tenido una vida con ciertos avatares, por ejemplo en Francia, una vez decapitado Luis XVI, en septiembre de 1793, se suspendieron las universidades, y Condorcet, el padre de la educación moderna en aquel país, prohibió la intervención de religiosos en la educación, tendencia que viajó a todo el mundo junto con las ideas de la Revolución Francesa.

Napoleón, consciente del enorme poder que representaba el pensamiento universitario creó en 1806 la Universidad Imperial; toda la educación sería pública y estaría centralizada, los maestros serían los profesionistas y el Estado el único autorizado para otorgar grados y títulos académicos. Nació el modelo francés, llamado 'profesionalizante' que sobrevive hasta nuestros días, principalmente en Latinoamérica.



En el mismo año de la creación de su universidad, Napoleón venció a los prusianos de Federico Guillermo III en la batalla de Jena, de manera que el rey de Prusia convocó a algunos sabios, encabezados por Guillermo Von Humboldt, con la intención de alcanzar una victoria en lo intelectual, toda vez que en lo militar habían sido derrotados. Surge así en 1810 el modelo prusiano de universidad, en el que la ciencia es la razón de ser de la institución y su labor es la búsqueda del conocimiento; el profesor debe ser investigador. Este modelo influyó mayormente a algunas instituciones de Norteamérica.

En el libro “Idea de una universidad”, el Cardenal Newman sostuvo que en la universidad es el lugar donde se enseñan conocimientos universales, y también insistió en darle mayor prioridad a la dimensión humanista que debe haber en esta institución. En 1852 fundó la Universidad Católica de Dublín. Es el modelo humanista que permeó hacia las universidades católicas en el mundo.

La existencia de la universidad con el fin de buscar la verdad, como se planteó siempre desde su origen, enfrenta una realidad distinta en la época moderna, pues al entrar de lleno el relativismo, donde “nada es verdad ni es mentira, sino que todo depende del cristal con que se mira”, no hay verdad que buscar. La verdad se convierte en un asunto personal y fieles a este estado de cosas, muchas universidades sólo consideran al conocimiento como valioso si resultaba útil. Había entrado de lleno y con mucho éxito el utilitarismo a las universidades.

Penosamente podemos afirmar que el conocimiento, entonces, deja de tener un valor intrínseco para estar condicionado por el mercado; la mejor universidad no es la que prepara mejores seres humanos sino la que tenga egresados capaces de reemplazar al material humano en una línea de producción.



Los conocimientos son una mercancía más y las universidades, como señala Morandé (2009), han devenido, en gran medida, en institutos politécnicos de capacitación para el trabajo con espacios cada vez más reducidos para el desarrollo de la visión contemplativa de la inteligencia.

La era de la globalización, sin embargo, ha traído nuevas tendencias en la educación superior, entre las que destacan el manejo de las tecnologías de información y comunicación (las TIC's), el desarrollo de ocupaciones que manejan modelos y datos





numéricos, así como los servicios en línea que ahora campean en el quehacer cotidiano.

Sin embargo, en las habilidades de los profesionistas que más demandan las empresas están el pensamiento crítico, la elocuencia, la retórica y la capacidad de síntesis; asimismo entre las características que no encuentran, es decir que no están desarrollando las universidades, están la puntualidad, la ética, la responsabilidad, y la honestidad.

Es improcedente seguir formando alumnos muy competentes pero sólo interesados en generar riqueza; la eficiencia no es el valor formativo supremo. Vemos en muchas universidades que diseñan incubadoras de empresas donde se foguea al alumno para ser un gran emprendedor, lo cual está bien, sin embargo, deben establecerse incubadoras sociales donde el estudiante practique la solidaridad con sus semejantes y entienda que la sociedad es el espacio de realización personal pero también comunitaria.

Paralelamente, hablar dentro de los planes de estudios sobre la dignidad humana y su

supremacía ante las diferentes ciencias. Dicho en otras palabras, es indispensable volver a entender y aplicar el origen de las ciencias: el Derecho por la justicia y no por la aplicación de leyes antinaturales y tendenciosas; la Medicina por la salud y no por lucrativos negocios de embellecimiento, así como la Economía y la Administración por la búsqueda del bien integral de la sociedad humana y no por humillantes polarizaciones financieras entre los sectores de la sociedad, por citar algunos ejemplos.

Sólo entonces podremos evitar ese manejo inhumano de las empresas y salvar real y definitivamente la crisis económica. En caso contrario, sólo estaremos subiendo y bajando las crestas de un ciclo que se agravará paulatinamente y que no tendrá fin. En esta era en la que la plenitud de la globalización se siente en cualquier ámbito de la vida cotidiana, la universidad debe volver a ser el centro que crea y difunde el pensamiento, teniendo como eje principal la dignidad de la persona humana y su trascendencia.

Por: Salvador Leños
salvador.leanos@jee.edu.mx





EL ROL ESTRATÉGICO DEL CONTADOR PÚBLICO DEL FUTURO

Una de las actuales preocupaciones de los profesionistas y estudiantes de Contaduría Pública es pensar en el hecho de que en el futuro, dicha carrera desaparecerá o que los profesionales que la ejerzan serán reemplazados por una máquina debido al exponencial desarrollo de la tecnología. Aunque los futuros profesionistas optan por elegir aquellas carreras que el mercado laboral predice serán más demandadas, aún existe un alto número que se deciden por las carreras del área financiera. De acuerdo al Instituto Mexicano para la Competitividad, la carrera de Contaduría está clasificada como una inversión de rendimiento alto y riesgo bajo, con una recuperación de la inversión de 31 meses en los casos de universidades privadas. A su vez, el Observatorio Laboral que ofrece información estadística para el futuro académico y laboral en México, revela datos del primer trimestre del 2020 de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, indicando que las carreras con mayor

empleabilidad están representadas por las Económico Administrativas y señalando que el 79% de los que estudiaron la carrera de Contaduría Pública se ocupan en ella, es decir 8 de cada 10, consigue empleo en su área. Aún y cuando las cifras parecen ser muy alentadoras y el futuro para estas carreras se vislumbra seguro y brillante, el temor persiste ¿realmente la profesión contable se extinguirá debido al reemplazo del hombre por las máquinas? ¿qué necesita el profesionista de esta área para subsistir en un mercado laboral tan exigente y a la vez cambiante?

El uso de nuevas tecnologías representa uno de los principales retos del contador hoy en día. Si realmente desea garantizar su permanencia en el mercado laboral, deberá procurar desarrollar sus habilidades en el uso de la tecnología y aplicar la información que derive de esta en todas las dimensiones de su ejercicio profesional. ¿Quién no quisiera que





una aplicación tecnológica resolviera las conciliaciones bancarias en cuestión de segundos? ¿quién no quisiera reducir costos y mejorar las operaciones con la automatización de los procesos contables?

Entre algunos ejemplos de los grandes beneficios que ofrecen las herramientas tecnológicas aplicadas al área contable se pueden mencionar el análisis de manera eficiente y precisa de una enorme cantidad de datos en tiempo récord, lo cual, a un equipo de personas le llevaría mucho tiempo. También, en el área de proveedores, los robots son ideales para rastrear cambios en

los precios, o consultar su estatus fiscal, de tal manera que se puedan contratar o convenir actos jurídicos con mayor seguridad. En el área de Auditoría, la digitalización de los procesos permitirá un mejor seguimiento a las transacciones financieras de la empresa, abarcando el 100% de las mismas en lugar de solo una muestra. O en el caso del cierre de mes, será más preciso y en menos tiempo, debido al uso de tecnología avanzada.

El éxito de la transformación digital es conectar a las máquinas con las personas y reconocer el aporte de cada una de las partes para el logro de los objetivos de la organización.

Cuando Tesla construyó su planta totalmente automatizada pretendía que esto fuera un acto revolucionario en el proceso de fabricación, sin embargo, los resultados fueron diferentes. Los robots que actuaban bajo la inteligencia artificial ralentizaron la producción y no se lograron los objetivos esperados, provocando que la fábrica cerrara y que se contratara mano de obra especializada para entrenar y gestionar a los robots. El fundador Elon Musk tuiteó: "Sí, la automatización excesiva en Tesla fue un error. Para ser precisos, mi error. Los humanos están subestimados". Esta experiencia pone de manifiesto la importancia de la relación hombre-máquina en el éxito o fracaso de una organización.

Seguramente para las nuevas generaciones esto no representa un reto, siendo que están habituados a interactuar con tecnología



avanzada, robots, simuladores, aplicaciones y softwares que garantizan resultados óptimos, eficientes y sin errores en cuestión de segundos. Sin embargo, el reto es más grande para aquellos profesionistas que fueron formados con la vieja escuela, ya que inminentemente deberán adaptarse a los cambios provocados por la automatización.

Si bien vivimos en la era de la desmaterialización de las cosas, en donde la premisa es hacer más con menos, y en donde el “paperless” llegó para quedarse, la crisis de la pandemia del COVID19 nos ha dejado algo muy claro, hemos dado un gran salto en cuestiones del uso de la tecnología. En consecuencia, se ha convertido en nuestra aliada y mano derecha, y no en el enemigo a vencer. El uso de nuevas tecnologías no

debiera representar un temor para el actual profesionista del área financiera, sino más bien un aliciente para desarrollar nuevas habilidades. Lo anterior, le permitirá ser más eficiente y adentrarse en nuevos escenarios de trabajo estratégico, delegando las actividades rutinarias y repetitivas a la máquina, enfocándose en la planeación estratégica que lo llevará a un mayor nivel que redundará en operaciones más lucrativas para sus clientes, convirtiéndose en el asesor calificado que el mercado laboral demanda supliendo las necesidades de la empresa y del país.

Dra. Flor de Cerezo Ontiveros Ramírez
Catedrática asociada en la Universidad de Morelos
Docente de las carreras de Contaduría Pública
y Negocios Internacionales.
flor.ontiveros@um.edu.mx





¡ALIANZATE! Y SIGUE APOYANDO

México nos necesita para mantener la esperanza de familias que están viendo afectados sus ingresos a causa de la emergencia sanitaria por el COVID-19.

Por esta razón, únete a nuestra campaña dona despensa, de esta manera apoyas a familias con pacientes de cáncer.

PRODUCTOS PERMITIDOS:

Aceite, atún en lata o en sobre, harina y galletas Marías.

ES


IMPORTANTE

PROGRAMAR

TU

VISITA

 CENTRO DE ACOPIO ICPNL

 LIC, ERIKA FERNÁNDEZ
jefatura.emagnos@icpnl.org.mx

Instituto de Contadores Públicos de Nuevo León, A.C.
Justo Sierra 322, San Jemo. Monterrey, N.L. 64630 México
www.icpnl.org.mx Te.(81) 8347-0025 Afiliado al IMCP

 icpnlmonterrey  icpnl  icpnl  icpnl





SEMBLANZA DE DON RODRIGO LEAL TIJERINA

FEB. 15, 1925 - AGO. 13, 2020

- Nació en China, Nuevo León.
- Contrajo matrimonio con Doña Bertha Chapa de Leal en 1952.
- 5 hijos (Rodrigo, Bertha Guadalupe, Martha Ruth, Claudia María (+) y Laura Cecilia.
- 7 nietos y 10 bisnietos.
- Acostumbraron reunirse a comer en familia todos los sábados.

ESTUDIOS

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A. C. Obteniendo el título de Contador Público en 1951. Fue profesor en el Tecnológico de Monterrey por espacio de 22 años (1953 a 1975) y 3 años en la Universidad Autónoma de Nuevo León (1968 a 1971) impartiendo cátedras de Contabilidad, Costos e Impuestos.

PARTICIPACIÓN SOCIAL Y EN ORGANISMOS PROFESIONALES



A LO LARGO DE LOS AÑOS PARTICIPÓ ACTIVAMENTE EN DIVERSAS INSTITUCIONES

- Unión Social de Empresarios Mexicanos
- Academia de Derecho Fiscal en Nuevo León
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas
- Club Sembradores de la Amistad, siendo Presidente en el año 1985.
- Club de Golf Valle Alto



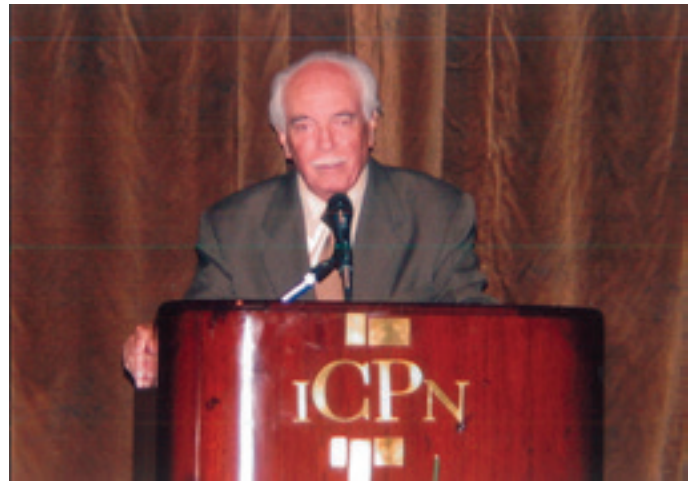


ACTIVIDADES PROFESIONALES

- Trabajó en el área de Contabilidad en diversas empresas en Monterrey durante su época de estudiante y hasta 1953.
- Fue Contador Público independiente desde el año 1953. De 1965 a 1980 participó como fundador en varios Despachos de la localidad.
- En julio de 1980 fundó la Firma LEAL TIJERINA Y ASOCIADOS, S. C. en la cual, participó activamente por el resto de su vida.
- Participó, durante su vida profesional, como Consejero y Comisario en diversas empresas Industriales, Comerciales y de Servicios.
- En el año 1974 fue Tesorero del Municipio de San Pedro Garza García.

ACTIVIDADES EN EL INSTITUTO DE CONTADORES PÚBLICOS DE NUEVO LEÓN., A. C.

- Socio activo por más de 65 años.
- Presidente del Consejo Directivo de 1965 a 1967.
- Vicepresidente del Consejo Directivo de 1961 a 1963.
- Miembro de la junta de Honor y Presidente en varios Consejos Directivos.
- Miembro de la Junta de Evaluación y Defensa Profesional.
- Miembro del Consejo Consultivo desde su creación.



VIDA PLENA Y AMISTAD

Don Rodrigo vivió una vida plena y feliz, nunca dejó de trabajar, viajó mucho por todo el mundo, disfrutó su vida y fue feliz con su familia, compadres y colegas. Tuvo un alto concepto de lo que significó ser amigo, sobre todo con sus compañeros de escuela y profesores y también compadres quienes durante muchos años se reunían todos los sábados por la noche llevando a sus cónyuges (Daniel de la Garza, Rodolfo Montemayor, Luis Lauro González, Adán Elizondo, Lázaro de la Garza, Leandro González, Francisco Quintanilla, Humberto Lozano, Juan Cázares, Herón González y Pedro Barraza).



IMPLICACIONES DEL PROYECTO DE REFORMA FISCAL 2021 EN LAS DONATARIAS AUTORIZADAS.

El pasado 8 de septiembre del año en curso, el Ejecutivo Federal presentó al Congreso de la Unión el Proyecto de Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan preceptos fiscales en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR), Ley del Impuesto al Valor Agregado, Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios y Código Fiscal de la Federación; cambios que, de ser aprobados, entrarían en vigor a partir del 1 de enero de 2021.

A continuación, se presentan las propuestas de modificaciones exclusivas para las Donatarias Autorizadas (DA) así como sus implicaciones.

1. PROGRAMA ESCUELA EMPRESA

Propone eliminar los Programas Escuela Empresa como DA en los términos de la LISR a través de la derogación de los Artículos 27, fracción I, inciso f), 84 y 151, fracción III, inciso f). Lo anterior derivado de que durante los 23 años en que ha estado vigente la posibilidad de que los Programas Escuela Empresa puedan obtener autorización para ser DA, solamente un programa Escuela ha

obtenido la autorización para recibir donativos deducibles y que a la fecha no existe ninguna solicitud en trámite para la autorización en este rubro.

2. AUTORIZACIÓN PARA RECIBIR DONATIVOS COMO REQUISITO

A fin de contar con mayor transparencia sobre los ingresos que reciben las sociedades o asociaciones que otorguen becas, así como las que se dediquen a la investigación científica o tecnológica, a la reservación de la flora o fauna silvestre, terrestre o acuática o a la reproducción de especies en protección y peligro de extinción y a la conservación de su hábitat, se propone la modificación a las fracciones XI, XVII, XIX y XX del Artículo 79 de la LISR a fin de establecer que podrán tributar en el Título III de la citada Ley, siempre que cuenten con la autorización para recibir donativos.

Lo anterior implicaría que, en caso de que el organismo social dedicado a las actividades comentadas no obtenga la autorización, tendría en lo posterior que tributar en el



Título II de las Personas Morales y estará obligado a calcular el Impuesto Sobre la Renta sobre su remanente.

3. GASTOS A CONSIDERARSE COMO REMANENTE DISTRIBUIBLE

Con la finalidad de evitar la evasión por parte de quienes enajenen bienes o presten servicios, se propone modificar el párrafo segundo del Artículo 79 de la LISR, a efecto de establecer que cualquier gasto realizado por las DA que no esté amparado con comprobante fiscal digital por internet se considere como remanente distribuible.

Lo citado en el párrafo que antecede implicaría que la organización tenga que pagar un impuesto del 35% sobre dicho “remanente distribuible”, de conformidad con lo establecido en el último párrafo del Artículo 79.

4. INGRESOS NO RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD AUTORIZADA

Con el fin de evitar que las DA realicen actividades tendientes a obtener lucro, se propone adicionar un octavo párrafo al Artículo 80 de la LISR, a efecto de que en



caso de que los citados organismos obtengan la mayor parte de sus ingresos (más del 50%) de actividades no relacionadas con su objeto social pierdan su autorización. Este punto pudiera reducir el aliciente de realizar la labor social para el cual fueron creadas las DA, toda vez que algunos de estos organismos subsisten de actividades complementarias generadoras de recursos, a saber: rifas, venta de playeras, venta de comida, venta de diversos souvenirs, etc. por lo que algunos de los ingresos por estos conceptos en algunas DA representan más el 50% del total de sus ingresos, por lo que esta propuesta pudiera venir a impactar en citada pérdida de la autorización para este tipo de organismos.

5. DESTINO DEL PATRIMONIO

Se propone reformar las fracciones IV y V del Artículo 82 de la LISR con la finalidad de precisar:

- Que el objeto social al que deben destinar la totalidad de sus activos es aquél por el cual hayan sido autorizadas para recibir donativos deducibles del Impuesto Sobre la Renta;
- Que en los casos de revocación de la autorización o cuando su vigencia haya concluido y no se haya obtenido nuevamente o renovado la misma, deberá destinar la totalidad de su patrimonio a otras entidades autorizadas para recibir donativos deducibles del impuesto sobre la renta;
- El Título de la Ley del Impuesto Sobre la Renta en el que deben tributar al momento de perder su autorización para recibir donativos; y
- Que las donatarias que pierdan su autorización no podrán continuar realizando sus actividades y mantener los activos que integran su patrimonio.

Lo anterior con la finalidad de que la totalidad del haber de las DA siga cumpliendo su papel social.

Así mismo, se plantea reformar la fracción VI del Artículo 82 de la LISR para especificar la obligación de mantener a disposición del público general la información relativa al patrimonio de las donatarias autorizadas, con la finalidad de que exista una simetría entre los artículos 80 y 82 Quáter de la misma ley y evitar la interpretación errónea respecto a la información que tienen obligación de transparentar las donatarias autorizadas.

6. CERTIFICACIÓN PARA DONATARIAS

El actual Artículo 82-Ter de la LISR prevé la certificación del cumplimiento de obligaciones fiscales, de transparencia y de evaluación del impacto social. Dado que dicha certificación implica un costo económico que las donatarias estiman elevado, aunado a que no existen operaciones de entidades certificadoras, y que las propuestas en materia de DA incluidas en la actual iniciativa pretenden tener un mayor control y transparencia de la operación de las mismas, se propone derogar el citado artículo.

7. CAUSALES Y PROCEDIMIENTO DE REVOCACIÓN DE LA AUTORIZACIÓN

Se pretende adicionar el Artículo 82-Quáter a fin de incluir dentro de la LISR las causales de revocación de la autorización y el procedimiento que se debe seguir para tales efectos, cuestiones que actualmente se encuentran contenidos en la Resolución Miscelánea Fiscal en las Reglas 3.10.15 y 3.10.16. Como dato histórico es de recordar que la figura de revocación se creó mediante

la adición de un párrafo al Artículo 97 de la LISR publicado en el Diario Oficial de la Federación el 01 de octubre de 2007.

Si bien, cambios como los propuestos a los programas escuela empresa y a la certificación del cumplimiento de obligaciones fiscales, pudieran no tener impacto social, es importante que se analice a fondo la repercusión que traerían las reformas como las comentadas en los puntos 3, 4 y 5 del presente artículo, para efectos de no desincentivar la práctica filantrópica de la actividad social.



Por: C.P. y M.I. Daniel Alberto
Cervantes Contreras
daniel@cervantescp.com





FACTORES A CONSIDERAR PARA PROYECTAR EL TIPO DE CAMBIO

Una de las preocupaciones principales en México es el comportamiento futuro del tipo de cambio del peso contra el dólar. Esta preocupación es más notoria entre aquellos que experimentaron algunos finales de sexenio, en que los déficits públicos, el agotamiento de las reservas internacionales y las políticas de paridad fija generaron devaluaciones severas y tasas de hiperinflación.

La incertidumbre se ha agudizado este año ante la volatilidad que ha experimentado el tipo de cambio, y ante el escepticismo de los mercados sobre las políticas económicas que el gobierno actual ha emprendido. Por tales motivos consideré pertinente mencionar los elementos que se deben analizar para entender el comportamiento futuro de la cotización del peso contra el dólar, así como hacer recomendaciones sobre dónde obtener información confiable al respecto, lo cual es crítico ante la gran cantidad de análisis y opiniones que vemos. Por último, hablaré de algunas estrategias a seguir por las empresas para mitigar el riesgo cambiario.

DIFERENCIAS ENTRE LAS POLÍTICAS CAMBIARIAS DEL PASADO Y EL TIEMPO ACTUAL

Durante buena parte del siglo XX, los vaivenes de las finanzas públicas y los flujos de capital definían los periodos de inestabilidad económica, devaluaciones e inflación. Esto se debió a que el gobierno en turno usaba al Banco Central para financiar los déficits públicos, y a que la exposición del país era muy alta cuando su balanza comercial se volvía desfavorable. Así mismo, hubo varios periodos en que se decidió mantener la paridad a expensas de las reservas en metales o en dólares, hasta que la situación era insostenible, dejando al peso a expensas de la oferta y la demanda. Las devaluaciones de 1976, 1982 y 1994 tuvieron este comportamiento, acompañadas de una inflación galopante y crisis económicas muy severas.

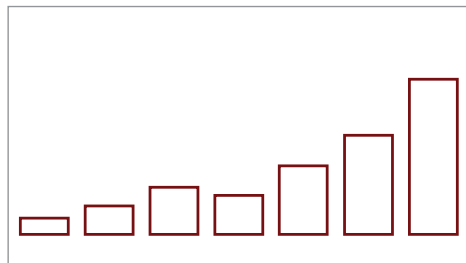
En 1994 se dotó a Banxico de autonomía, y se cambió a un régimen de libre paridad, es decir, el valor del peso se determinaría por la oferta y la demanda.

Asimismo, las decisiones de política monetaria estarían orientadas a mantener el valor del dinero en el tiempo, alejándonos definitivamente de la eventualidad de que una depreciación abrupta del peso generara una inflación fuera de control.

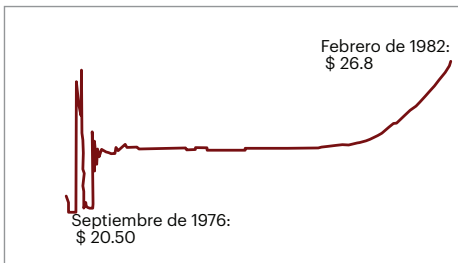


Tabla 1: Comportamiento histórico del tipo de cambio.

Comportamiento del T. C. hasta 1976



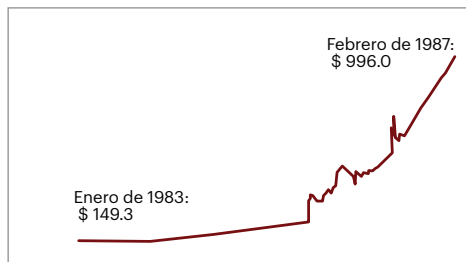
El boom petrolero



“Defenderé al peso como un perro”



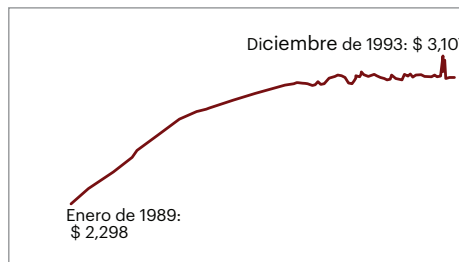
Período de hiperinflación



El crack bursátil y la transición de 1988



El Salinato



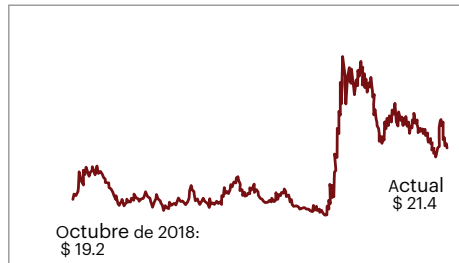
El error de diciembre, y la autonomía de Banxico



Régimen de libre flotación



El nuevo sexenio



Elaboración propia con información de Banxico

FACTORES QUE IMPACTAN AL TIPO DE CAMBIO

La complejidad de determinar el comportamiento futuro del tipo de cambio se debe a que existen múltiples factores que lo condicionan. Sin embargo, todos estos pueden agruparse en 7 categorías diferentes, al comparar distintos países.

La primera de ellas es la inflación. Cuando los ciudadanos de un país experimentan una

inflación más alta, tendrán incentivos para importar bienes de un país con menor inflación, lo que originaría un incremento en la cantidad demandada de divisas de aquel país, generando una depreciación de su moneda. Al respecto la fórmula de Paridad de Poder de Compra (PPP por sus siglas en inglés), establece que al mantenerse lo demás constante, el tipo de cambio futuro o *forward* a largo plazo se determina con la siguiente fórmula:

$$\text{TC Forward} = \text{TC Spot} \times \frac{1 + \text{inflación A}}{1 + \text{inflación B}}$$

Donde TC Forward es el tipo de cambio futuro, y TC Spot es el tipo de cambio actual.

El segundo factor son las intervenciones del gobierno. Un caso muy notorio es el del Banco Popular de China, que deliberadamente emite y vende yuanes a cambio de dólares, con el objeto de subvaluar su moneda y abaratar sus exportaciones.

El tercer factor es el manejo de las tasas de interés. A este respecto el caso de México es muy ilustrativo, ya que hasta el año pasado la junta de gobierno de Banxico subió la tasa de interés hasta 8.25%, una de las más altas a nivel global. Una consecuencia de esta decisión fue que entraron capitales externos por el alto rendimiento ofrecido y por la seguridad relativa del país. Este factor ayudó a estabilizar el tipo de cambio durante la mayor parte del sexenio actual, incluso en periodos de inestabilidad financiera en otras regiones. En contraparte, una tasa alta incrementa el costo de la deuda pública. Banxico constantemente evalúa estos factores, pero siempre con la prioridad de contener la inflación. Es importante recalcar que mantener un tipo de cambio estable no es un objetivo de Banxico mientras la inflación no se afecte de manera sustancial.

El cuarto factor tiene que ver con el déficit de cuenta corriente: cuando un país importa más de lo que exporta, genera una mayor cantidad demandada de la divisa del país de donde importa bienes y servicios, ocasionando la depreciación de su moneda.

Existen países como Argentina, que no pueden darse el lujo de generar déficits en cuenta corriente, por lo que tienen fuertes restricciones sobre las importaciones y otras salidas de capital.

La deuda en moneda extranjera del gobierno es otro factor que puede impactar de forma significativa la fluctuación del peso: si México decide incurrir en deuda adicional en dólares, la necesidad de esta divisa hará que el peso se deprecie; adicionalmente, los inversionistas extranjeros podrían retirar capitales del país ante la preocupación de que los niveles de deuda sean insostenibles.

Finalmente está el factor especulativo. En el caso de México, hay una gran exposición por el alto componente de inversión de cartera en manos de extranjeros, principalmente en valores gubernamentales. A diferencia de la inversión extranjera directa, que es de largo plazo, la inversión de cartera se puede retirar del país de un día a otro, lo que tendría un impacto muy adverso para la fluctuación del peso.



HERRAMIENTAS PARA PRONOSTICAR EL TIPO DE CAMBIO

La predicción del comportamiento del tipo de cambio se hace a través del Análisis Técnico y el Análisis Fundamental. El Técnico se basa en el comportamiento histórico del tipo de cambio, y con la ayuda de la estadística, trata de inferir tendencias y puntos de inflexión, en que podría romperse un rally alcista o bajista.

Por otro lado, el Análisis Fundamental tiene tres enfoques:

A) Enfoque de flujos, que se agrupa en la cuenta corriente (ingresos petroleros, remesas, ingresos turísticos y en general las exportaciones netas); la cuenta de capital y la cuenta financiera. Esta última abarca la inversión extranjera directa y de cartera.

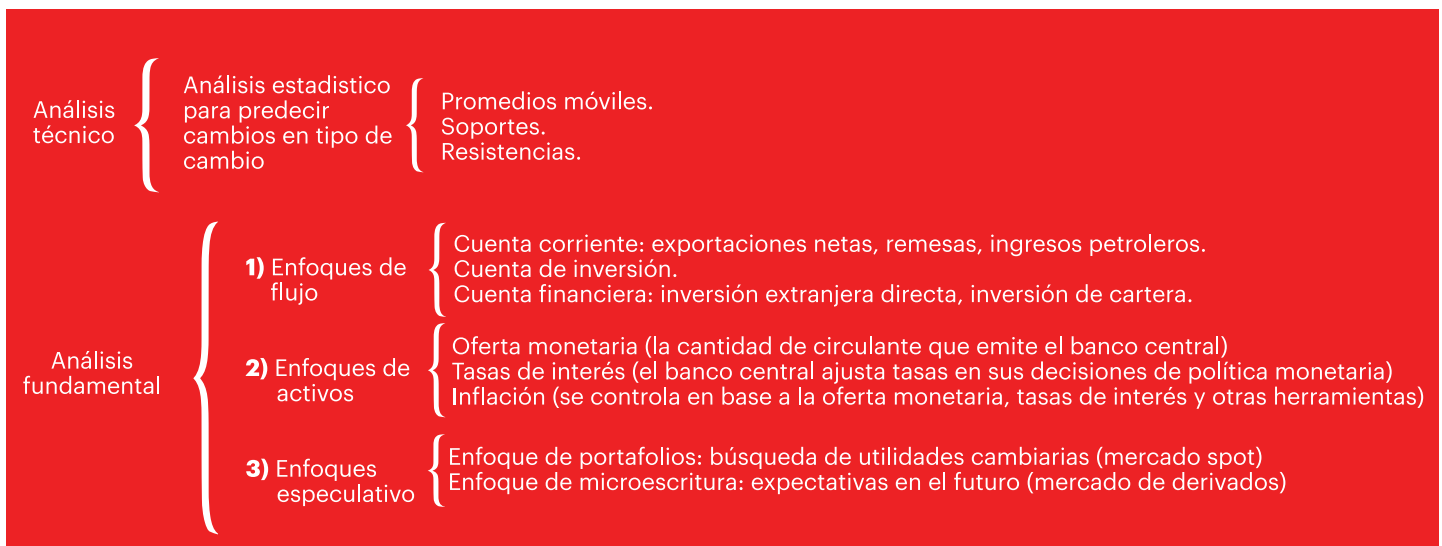
A través de los reportes trimestrales de cuentas nacionales de Banxico podemos revisar los flujos netos de divisas para el país, y mediante análisis económicos se pueden

estimar sus comportamientos hacia adelante.

B) Enfoque de activos: Este enfoque monitorea las decisiones de Banxico con respecto a las tasas de interés y la oferta monetaria (la cantidad de efectivo que inyecta o retira en la economía). Estas decisiones influyen en mayor o menor medida en el valor del peso y su relación con otras divisas.

C) Enfoque especulativo: Según datos a 2019, solamente 30% de las transacciones cambiarias globales se hacen en el mercado *Spot*, o al contado. El resto se hacen a través de derivados, principalmente *swaps* y *forwards*. Esto implica que la gran mayoría de las transacciones tienen un fin especulativo, buscando ganancias por las fluctuaciones entre monedas.

Tabla 2: Esquema de análisis del tipo de cambio



RECOMENDACIONES PARA LAS EMPRESAS

Ante la complejidad para proyectar el tipo de cambio, afortunadamente existen estudios y encuestas de expectativas que constituyen una fuente confiable para ver lo que estiman los especialistas. A este respecto, la que más me gusta es La Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado de Banxico, que se publica el primer día de cada

mes, y es recabada entre 37 grupos de análisis y consultoría del sector privado y extranjero. En esta encuesta se muestran la media y la mediana de las expectativas del tipo de cambio, la inflación general, la inflación subyacente, el crecimiento del PIB y la tasa de fondeo interbancario para el mes corriente y el anterior.

Otra encuesta muy útil es la del IMEF, que se publica a mediados de cada mes. Tanto esta como la de Banxico tienen una orientación de mediano y largo plazo y son una buena base para presupuestar o evaluar proyectos.

Como ya se mencionó, el análisis técnico ayuda a identificar cambios en el corto plazo con base en la información histórica (asumiendo que no se darán sobresaltos o eventos inesperados), tales como soportes (el límite a partir del cuál el tipo de cambio dejará de bajar) o resistencias (límite a partir del cual dejará de subir).

La revisión de estos análisis y reportes es esencial para los responsables de las finanzas y las tesorerías en las empresas, que además deberían tener un entendimiento de los factores que ejercen presión en el tipo de cambio.

Adicionalmente las empresas deberían contratar coberturas cambiarias si están muy expuestas al riesgo cambiario. Para estas situaciones, los instrumentos más comunes son los forwards, que son contratos particularizados donde una empresa se obliga a comprar dólares, y una institución financiera a vendérselos a un precio y tiempo pactados. Las instituciones también ofrecen opciones, que dan el derecho, mas no la obligación de comprar dólares; sin embargo,

estos tienen una prima que los ha encarecido debido a la volatilidad existente.

Si el volumen y la exposición son mucho mayores, las empresas pueden acudir al Mexder a comprar futuros, que son contratos estandarizados de 10 mil dólares y vencimiento mensual o trimestral. Sin embargo, requieren de una gestión diaria debido a las llamadas de margen: si las posiciones diarias sean desfavorables para la empresa, esta tiene que reembolsarlas a más tardar al día siguiente.

Aunque ya hay algunos indicios de cambio, en México la falta de cultura de prevención del riesgo cambiario aún es importante. Ya sea por desconfianza, desconocimiento, o inclusive por no gastar más, las empresas prefieren “jugársela” y esperar a que el peso no se deprecie en el futuro, no obstante que la evidencia en contra es rotunda. Se dan casos de empresas que deciden no contratar un forward para comprar dólares a 1 año a 22 pesos, por el temor a que al final de dicho periodo cotice a 21.50. Desde su visión, la empresa “perdería” 50 centavos, la cuál es errónea, pues sería como pensar que un seguro de vehículo fue una pérdida de dinero por no haberse siniestrado durante la vida de la póliza.

En la medida que las empresas adquieran la cultura de gestión del tipo de cambio, su capacidad de planeación se fortalecerá y estarán menos expuestas a los sobresaltos que pueda generar la volatilidad del peso.

Por: C.P., MBA Jorge Vadhi
Juárez Mendoza
jorge.juarez@ag-mx.com





REGULACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN MÉXICO

El comercio electrónico, puede definirse como la compraventa de bienes y servicios a través de plataformas de internet, así como redes informáticas. En este sentido, se trata de la adaptación de nuevos canales de comercialización, utilizando, para tales efectos las Tecnologías de Información y Comunicación (TICS's por sus siglas).

En nuestro país, este tipo de comercio ha tenido un rápido crecimiento en los últimos 10 años. Según la información presentada por la Asociación de Internet MX, tan solo en 2018 el comercio electrónico reportó ventas por \$491.25 mil millones de pesos, lo cual representa un crecimiento en más del 2000% comparado con 2019. Esto, es una muestra de cómo los avances tecnológicos pueden cambiar el comportamiento de los consumidores y las nuevas formas de hacer negocios en nuestro país.

Al utilizar el comercio electrónico las TIC's como base para su desarrollo y operación, y

al ser estas, en la mayoría, tecnologías emergentes, uno de los mayores retos que enfrentan las compañías y emprendedores es dar cumplimiento a la legislación en materia de Protección al Consumidor y Privacidad. Por ello, a lo largo de este texto, se presentará la normativa que existe al respecto y las obligaciones que tienen las personas que venden en Internet en estas materias.

COMERCIO ELECTRÓNICO: Regularización mexicana en materia de Protección al Consumidor y Privacidad.

PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

La Ley Federal de Protección al Consumidor, a partir de la adición del artículo 76 Bis, contempla desde mayo de 2000 diversas disposiciones para los proveedores deben observar cuando se trata de transacciones de comercio electrónico. Es menester señalar que el diverso numeral es aplicable a transacciones realizadas "a través del uso de medios electrónicos, ópticos o de cualquier



otra tecnología”; ello, resulta importante porque el legislador deja la puerta abierta para el uso de nuevas tecnologías. En este sentido, podemos catalogar las obligaciones contenidas en este artículo en dos grandes rubros: I) las obligaciones en materia de seguridad tecnológica y privacidad; y, II) las obligaciones en materia comercial.

En el primero de los casos, existe obligación por parte del proveedor de contar con elementos técnicos, físicos y administrativo para asegurar que la información proporcionada por el consumidor se mantendrá como confidencialidad. Además, establece que la información que le sea proporcionada al consumidor, deberá ser tratada como confidencial y no podrá ser transmitida a proveedores ajenos a la transacción, salvo autorización expresa del mismo. A pesar de que estas obligaciones son parecidas a algunas establecidas por la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de Particulares y su Reglamento, tienen carácter de observancia distinto, puesto que, si son incumplidas, la Autoridad competente para sancionar sería la Procuraduría Federal de Protección al Consumidor, y no el Instituto Nacional de Transparencia, Acceso a la Información y Protección de Datos Personales, quien tendría competencia en el caso de las segundas.

Lo anterior, se traduce en la obligación del proveedor de contar con dichos elementos para garantizar la confidencialidad y seguridad de la información; así como informar, a través del mismo medio tecnológico, sobre las características generales de dichos elementos.

Y, por otro lado, existen obligaciones de carácter comercial para el proveedor, mismas que se traducen en:

- Proveer información sobre domicilio físico, número telefónico y otros medios para que el consumidor pueda contactarlo;
- Evitar prácticas engañosas de los productos, así como cumplir con los lineamientos en materia de publicidad engañosa establecidos por la Ley y disposiciones aplicables;
- Informar al consumidor sobre los términos y condiciones, costos, gastos, formas de pago, y general, toda la información relativa a las obligaciones contractuales entre el consumidor y el proveedor derivados de la transacción realizada a través de medios electrónicos.

PRIVACIDAD Y DATOS PERSONALES

Por otro lado, existe la obligación de los proveedores en materia de Protección de Datos Personales, mismos que se encuentran acogidos en Ley Federal de Protección de Datos Personales en posesión de Particulares que establece la confidencialidad y tratamiento de cierta información relativa a personas físicas. Esto, se traduce en el reconocimiento de prerrogativas, principios, y procedimientos de los consumidores, para manejar la privacidad de los consumidores.

En este sentido, una de las obligaciones principales que tiene el proveedor frente al consumidor, es poner a disposición de este último un Aviso de Privacidad, que deberá contener: nombre y domicilio de quien recaba los datos; la finalidad o finalidades del tratamiento, es importante que sea clara y descriptiva, es decir, no se deberán utilizar frases ambigüas como *entre otros*,

además de, etc.; las opciones que tiene el consumidor para limitar la divulgación de sus datos personales; los medios para ejercer los derechos de Acceso, Rectificación, Cancelación y Oposición; en caso de transferir los datos, deberá indicarse; y, los medios para consultar cualquier modificación en el Aviso de Privacidad.

Este Aviso de Privacidad, deberá ser presentado al consumidor, antes de que este otorgue cualquier tipo de información personal. Por ello, se recomienda que, previo a llenar cualquier formulario, datos de contacto o creaciones de usuarios para navegación en páginas, se despliegue de manera clara el Aviso de Privacidad.

La Ley de Datos Personales, busca fomentar el desarrollo de las tecnologías de la información con la conciencia de que las bases de datos y el tratamiento de estas están siempre al servicio del hombre y que, por lo tanto, deben respetarse las libertades y derechos fundamentales de las personas físicas, en particular la protección de sus datos personales, y por lo tanto de su privacidad. En este sentido, es de suma importancia que los proveedores utilicen de manera segura la información proporcionada por los consumidores.

En la Ley, se especifican las obligaciones que tienen como poseedores de Datos Personales, entre los que destacan: contar con elementos seguros para el almacenamiento de datos; llevar a cabo auditorías periódicas para determinar el nivel de cumplimiento y seguridad en sus bases de datos; capacitar a todo el personal que tenga contacto con dichos datos personales; y, la



elaboración de un programa en el que se detalle el ciclo de vida de los datos personales dentro de sus sistemas.

Como puede ser observado a lo largo de este artículo, existen obligaciones claras que deben cumplir los proveedores que realizan transacciones de comercio a través de medios digitales. Es importante que estos lineamientos sean cumplidos, puesto que, la inobservancia de alguno de ellos pudiera acarrear la apertura de procedimientos administrativos por incumplimiento, e incluso multas para las negociaciones infractoras.

Como se comentó desde un inicio, el creciente desarrollo que ha tenido el comercio electrónico no solo en nuestro país, sino a nivel internacional, ha puesto en evidencia la necesidad de contar con legislación específica en la materia. Esta legislación, deberá proteger tanto los intereses de los proveedores a fin de continuar con el crecimiento de esta modalidad de comercio; como los intereses de los consumidores, a fin de que estos encuentren seguridad jurídica al momento de llevar a cabo sus transacciones.

Por: Dr. Miguel Ángel Valdés Alvarado
Valdés- Alvarado, Firma Legal
Socio Director
miguel.valdes@vmrabogados.com





¡BIENVENIDOS AL ICPNL!

El Instituto de Contadores Públicos de Nuevo León da la bienvenida a todos los nuevos asociados que han tomado protesta durante la gestión 2020.

Conoce los grandes beneficios que tenemos para ti: www.icpnl.org.mx/afiliacion/

ENERO

Brenda Lizeth Rayos Hernández / *Socio Activo*
Denisse Aguilera Martínez / *Socio Activo*
Josué Eduardo Puente López / *Socio Activo*
Luis Miguel Martínez Palomares / *Socio Activo*
Arturo Rosales Fernández / *Miembro Colaborador*
María Isabel Romo Olvera / *Miembro Colaborador*
Sandra Aidé Martínez Guerra / *Miembro Colaborador*
Mario Alberto Cortez Echavarría / *Miembro Colaborador*
Marco Antonio Vázquez Rivera / *Miembro Colaborador*
Selene Rangel Cortez / *Miembro Colaborador*

FEBRERO

Jorge Luis García Rosales / *Socio Activo*
José Carlos Flores Ortiz / *Socio Activo*
Abner Josué Careaga Aguilar / *Socio Activo*
Carlos Benoni Téllez Trujillo / *Socio Activo*
Carlos Orlando Valerio Ruiz / *Socio Activo*
Claudio Ramos Méndez / *Socio Activo*

Dulce Adriana Guerrero Antonio / *Socio Activo*
Gerardo Rosendo Vázquez Hernández / *Socio Activo*
José Roberto Martínez Elizondo / *Socio Activo*
Juan Nazario Carrizales Ávila / *Socio Activo*
Karen Alejandra Picazo Pérez / *Socio Activo*
Karina Magdalena Blanco Vega / *Socio Activo*
María Josefina Flores Martínez / *Socio Activo*
Mariana Santiago Mina / *Socio Activo*
Natanael Moreno García / *Socio Activo*
Náthali Rodríguez Silva / *Socio Activo*
Roberto Armando Durán Torres / *Socio Activo*
Alberto Villalobos Vázquez / *Miembro Colaborador*
Ana Karen Morton González / *Miembro Colaborador*
David Antonio Lara Beltrán / *Miembro Colaborador*
Gabriela Alejandra Ortega Cuevas / *Miembro Colaborador*
Maximino Martínez Dimas / *Miembro Colaborador*
Xeomara Anahí Bárcenas Quintero / *Miembro Colaborador*
Ernesto Méndez Zamarripa / *Miembro Colaborador*
Katya Daniela Alanís de la Garza / *Miembro Colaborador*
Octavio González Reyna / *Miembro Colaborador*

MARZO

María de la Luz Rojas Andrade / *Socio Activo*
Nelson Robin Humphreys Bonilla / *Socio Activo*
Alejandro Rodríguez Garza / *Socio Activo*
Angela Sofía Márquez Arangua / *Socio Activo*
Erika Gallardo Aguirre / *Socio Activo*

José Javier González Pérez / **Socio Activo**
José Valentín Romano Torres / **Socio Activo**
Juan Manuel Garza Aldana / **Socio Activo**
Luis Gonzalo Obregón Cadena / **Socio Activo**
María Dolores Guzmán González / **Socio Activo**
Myrthala Montemayor Leal / **Socio Activo**
Víctor Manuel Banda Muñiz / **Socio Activo**
Virginia Saldívar Rendón / **Socio Activo**
Nicolás Martínez Gregorio / **Miembro Colaborador**
José Ricardo Ibarra Córdova / **Miembro Colaborador**
Liliana Marisol Alvarado Pérez / **Miembro Colaborador**

ABRIL

Luis Carlos Garza Viezca / **Socio Activo**
Gilberto Alfonso Guajardo Villarreal / **Socio Activo**
Ana Jovita Padrón Martínez / **Socio Activo**
Arnulfo Garza Gutiérrez / **Socio Activo**
Felipe Martínez Delgado / **Socio Activo**
Héctor Manuel Flores Flores / **Socio Activo**
Juan Isaac Hinojosa Magadán / **Socio Activo**
Sarai Garza Cepeda / **Socio Activo**
Jesús Roberto Palma Zamora / **Miembro Colaborador**
Vanessa Yudith Rivera González / **Miembro Colaborador**
Paul Vicente Piñón Niño / **Socio Activo**

MAYO

Adriana Patricia Valencia Sena / **Socio Activo**
Ana Laura Rodríguez Pérez / **Socio Activo**
Rodrigo Chapa Morales / **Socio Activo**

JUNIO

Jorge Vázquez Barrera / **Socio Activo**
José Abel Alvizo García / **Socio Activo**
Flor De Cerezo Ontiveros Ramírez / **Socio Activo**
Alejandro Madero Frech / **Miembro Colaborador**

JULIO

Diego Armando Cruz Piña / **Socio Activo**
Esmeralda Guadalupe Martínez Gaytán / **Socio Activo**
Francisco Alejandro Olivares Damián / **Socio Activo**
Jaime Antonio Rentería Velázquez / **Socio Activo**
Vicente Hernández Hernández / **Socio Activo**
Yussel Francisco Bezanilla Bautista / **Socio Activo**

Danily Montserrat Sepúlveda De La Paz / **Miembro Colaborador**
Hugo Eduardo Espinosa Trejo / **Miembro Colaborador**

AGOSTO

Edson Reyes Duque / **Socio Activo**
Jesús Arnoldo Rodríguez Cavazos / **Socio Activo**
Roberto Dan Palomares / **Socio Activo**
Sergio Heriberto Valtier Martínez / **Socio Activo**
Cassandra Hernandez De León / **Miembro Colaborador**
Marco Antonio Ramírez Amaya / **Socio Activo**
Omar Daniel Nequiz Pérez / **Socio Activo**

SEPTIEMBRE

Leandra Concepción Hinojosa Castán / **Socio Activo**
Ricardo Flores Estrada / **Socio Activo**
Abel Abisaí Infante Puente / **Socio Activo**
Alexia Edith Reyna González / **Socio Activo**
Fernando Vanegas Castelán / **Socio Activo**
Javier Alejandro Arévalo González / **Socio Activo**
Javier Alejandro Pérez Gallardo / **Socio Activo**
Marcos Eduardo Lara Montaña / **Socio Activo**
Nancy Guadalupe Ramírez Olivarez / **Socio Activo**
Paola Melissa Lucio Morín / **Socio Activo**
Sindy Johana Alvarado Aguilar / **Socio Activo**
Yolanda Kareli Guerrero Cuevas / **Socio Activo**
Dulce Anahí Zavala Roque / **Miembro Colaborador**
Karen Alejandra Guerrero Hernández / **Miembro Colaborador**
Blanca Idelme Gonzalez Alanís / **Miembro Colaborador**
Diana Paola Cortés Rojas / **Miembro Colaborador**

OCTUBRE

Daniel Zambrano Lara / **Socio Activo**
Emilio Ávila Muñoz / **Socio Activo**
José Federico Flores Berino / **Socio Activo**
Karyna Natalia Reyes De Anda / **Socio Activo**
Ricardo González Elizondo / **Socio Activo**

NOVIEMBRE

José Rodrigo Iracheta carrión / **Socio Activo**
Saúl Hernández Cruz / **Socio Activo**
Arturo Eduardo Limón Rodríguez / **Miembro Colaborador**
Claudia Melissa Peña Gamez / **Miembro Colaborador**
Daniel Alejandro Soto Moreno / **Miembro Colaborador**



ICPNL



PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

2021 – 2023 DEL ICPNL

POR UN RUMBO CLARO

En beneficio a nuestro gremio de contadores, nos anticipamos a escenarios futuros, tendencias económicas, sociales y tecnológicas.

CONOCE NUESTRA PLANEACIÓN AQUÍ.

