

Contaduría pública

INNOVACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN MÉXICO



EFFECTOS DE LA MIGRACIÓN EN EL COMERCIO
FRONTERIZO SUR DE MÉXICO

ENTREVISTA

Carlos Faustino Natarén Nandayapa

Rector de la Universidad
Autónoma de Chiapas



ISSN: 2594-1976

ISSN: 1870-4883



IMCP

MEX.\$120



7 503044 544606

AÑO 53-627-NOVIEMBRE 2024

Eventos técnicos

Acompáñanos en los emocionantes eventos técnicos, donde contaremos con la participación de especialistas quienes compartirán su experiencia y conocimientos sobre temas relevantes para nuestro contexto actual.

Jueves 7 de noviembre

René Torres, José Luis de Alba y Marlene García

40 años de evolución de la Contaduría a través de CONTPAQi

Antonio Paz - Amazon Web Services
La visión de negocios del Contador digital

Manuel Arias - IFAC
Tema por confirmar

Alfredo Cristalinas Kaulitz - AMDAD
Gestión del riesgo. Nueva tendencia en los procesos de auditoría en las empresas

Gabriel Llamas Monjardín - CINIF
Normas de Información de Sostenibilidad

Integrantes de la Comisión Fiscal del IMCP
Actualidades fiscales. México y sus relaciones internacionales

Ángel Catalán - FBI
El lavado de dinero y las acciones realizadas en México

Armando Fuentes Aguirre, Catón - Periodista
De Contadores y cosas mejores



Instituto Mexicano de Contadores Públicos

El aliado estratégico de México



convencion.imcp.org.mx

Viernes 8 de noviembre

David Colmenares - Auditor Superior de la Federación
Tema por confirmar

Fernando Martínez Coss - Digital Signature
La evolución fiscal digital en México

Jorge Zarza - Conductor de TV Azteca
Panorama económico y empresarial 2025

Altagracia Gómez Sierra - Consejo Empresarial Mexicano
Áreas de oportunidad en la relación entre el sector empresarial y la administración pública

Programa sujeto a cambios sin previo aviso.

Patrocinadores





Mensaje de la Presidencia

Apreciables lectores, me es muy grato saludarlos por medio de nuestra revista *Contaduría Pública*, en esta ocasión, para compartir con ustedes diversos temas relacionados con la Innovación del Comercio internacional en México desde la perspectiva siempre interesante de los especialistas invitados a verter aquí sus acertadas tesis.

La tecnología ha revolucionado el comercio internacional, facilitando la globalización y permitiendo una mayor interconexión de los mercados. Innovaciones como el *blockchain* y la inteligencia artificial han mejorado la eficiencia y transparencia en las cadenas de suministro, reduciendo costos y tiempos de transacción.

Por otro lado, China y México han fortalecido sus lazos comerciales en el siglo XXI, impulsados por acuerdos de cooperación y el incremento de inversiones chinas en sectores clave de la economía mexicana. Estas alianzas presentan oportunidades para los Contadores Públicos en la administración de riesgos financieros, el cumplimiento de normativas internacionales y la optimización fiscal de las operaciones transnacionales.

Asimismo, se presenta una interesante entrevista con el Dr. Carlos Faustino Natarén Nandayapa, rector de la Universidad Autónoma de Chiapas, quien nos comenta sobre la importancia de la materia del comercio exterior.

Es interesante reconocer que la industria exportadora en México goza de diversos beneficios fiscales, como la exención del IVA en la exportación de bienes y servicios, así como programas de fomento como el IMMEX y PROSEC, los cuales buscan fortalecer la competitividad de las empresas mexicanas en el mercado global.

Además, la migración en la frontera sur de México influye en el comercio y en la economía local, generando desafíos y oportunidades. Para los Contadores, esto implica la necesidad de manejar la contabilidad de negocios que surgen en un contexto de alta movilidad y diversidad, asegurando el cumplimiento de las obligaciones fiscales y laborales.

En la Contaduría Pública, la elaboración de reportes de sostenibilidad y la evaluación de impactos económicos, sociales y ambientales son tareas clave para la transparencia financiera y la correcta valoración de los activos.

También, se aborda el tema de la contabilidad en las sociedades que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), quienes deben cumplir con estrictas normas de transparencia financiera y gobernanza corporativa.


Otros artículos que se presentan en este número son: "Seguridad social de extranjeros que prestan servicios personales subordinados en México"; "La participación de la mujer como agente aduanal en México"; "Consolidación del emprendimiento mediante el manejo del comercio electrónico".

A nombre del Comité Ejecutivo Nacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, reitero nuestro compromiso de seguir divulgando contenidos que enriquezcan el conocimiento del público en general y, desde luego, de la profesión contable organizada de México.

Reciban un afectuoso abrazo.

C.P. PCFI HÉCTOR AMAYA ESTRELLA
PRESIDENTE DEL CEN DEL IMCP

 PRESIDENCIA_IMCP

 Instituto Mexicano de
Contadores Públicos
El aliado estratégico de México

CONOCIMIENTO
CONTABLE ESENCIAL
PARA TU ÉXITO,
SOLO EN NUESTRA
REVISTA

Contaduría
pública

Adquiere tu
ejemplar
cada mes en
Sanborns



COMITÉ EJECUTIVO NACIONAL

C.P. PCFI Héctor Amaya Estrella PRESIDENTE
C.P. y PCCAG Ludivina Leija Rodríguez VICEPRESIDENTA GENERAL
C.P.C. y Dr. Rodolfo Servín Gómez VICEPRESIDENTE DE RELACIONES Y DIFUSIÓN
C.P.C. Francisco Javier Álvarez Mendoza VICEPRESIDENTE DE LEGISLACIÓN
L.C. y Mtro. Tomás Humberto Rubio Pérez VICEPRESIDENTE DE DOCENCIA
C.P. y PCCA Cornelio Rico Arvizu VICEPRESIDENTE DE SECTOR GUBERNAMENTAL
C.P.C. Miriam Fabiola Gutiérrez Muñoz VICEPRESIDENTA DE SECTOR EMPRESAS
C.P.C. y L.D. Silvia Rosa Matus de la Cruz VICEPRESIDENTA DE PRÁCTICA EXTERNA
L.C.P. y PCFI Rolando Silva Briceño VICEPRESIDENTE DE FISCAL
C.P.C. Rafael García Gómez VICEPRESIDENTE DE ASUNTOS INTERNACIONALES
C.P.C. Luis Carlos Verver y Vargas Funes VICEPRESIDENTE DE APOYO A FEDERADAS
C.P.C. Rogelio Avalos Andrade VICEPRESIDENTE DE CALIDAD DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL
C.P. y PCCAG María de las Mercedes Cid del Prado Sánchez SECRETARIA
C.P.C. Juan Ignacio Oros Guerrero TESORERO
C.P.C. y M.I. Alberto Núñez Basulto PROTOSORERO
C.P. y PCFI Enrique Hilario Olvera González VICEPRESIDENTE REGIÓN CENTRO
C.P.C. y PCCAG Daniel Oscar Echeverría Arceo VICEPRESIDENTE REGIÓN CENTRO-ISTMO-PENINSULAR
C.P.C. y Dr. Roberto Carlos Estrada Zavala VICEPRESIDENTE REGIÓN CENTRO-OCCIDENTE
C.P.C. y M.I. Obdulía Gómez Escareño VICEPRESIDENTA REGIÓN NORESTE
C.P.C. Guillermo Williams Bautista, MCIE, CRMA, CFE VICEPRESIDENTE REGIÓN NOROESTE
C.P.C. Mario Zavala Téllez AUDITOR DE GESTIÓN

GOBIERNO CORPORATIVO

C.P.C. Juan Martín Gudiño Casillas COMITÉ DE AUDITORÍA
C.P.C. Aída Orozco Torres COMITÉ DE FINANZAS
C.P.C. y M.I. Rogelio García Zambrano COMITÉ DE EVALUACIÓN Y COMPENSACIÓN
C.P.C. y PCFI Juan Carlos Esqueda Hampl COMITÉ DE PLANEACIÓN Y RIESGOS
COMITÉ UNIVERSITARIO

COMISIÓN DE REVISTA

Dr. Carlos Enrique Pacheco Coello PRESIDENTE
C.P.C. y C.I.C.P. María Margarita Aranda Martínez SECRETARIA
C.P. José Luis Burgos García
C.P.C. Marco Bojórquez Ballardo
Mtra. Emilia del Carmen Díaz Solís
L.C. y M.F. Bernardo Alid Espinoza Urzúa
C.P.C. Héctor Ignacio Herrera Herrera
Dra. y C.P.C. Adriana Verónica Hinojosa Cruz
L.C. Magda Jaquelina Lara Gámez
C.P.C. Jorge Luis López Ayala
C.P.C. Arturo Luna Gómez
Dra. Sylvia Meljem Enríquez de Rivera
Mtro. y PCFI Fidel Moreno de los Santos
C.P. y Dr. Moisés Alcalde Virgen
Mtra. Marisol Romero Cartagena
C.P.C. Francisco Javier Vázquez de la Cruz
L.C. y M.D.F. Víctor Vergara Oviedo
C.P.C. Eric Francisco de Asís Palma Contreras y
Mtro. Héctor Ignacio Herrera Herrera

Mtro. Fidel Moreno de los Santos
COORDINADOR DE DOSSIER

NOVIEMBRE 2024

EDITORIAL

Margarita Amalia Carreón Castany
GERENTE EDITORIAL
Eugenio Alejandro Cruz Sánchez
COORDINADOR DE DISEÑO
Norma Berenice San Martín López
COORDINADORA EDITORIAL
Diana Sarai Pineda Gámez
FORMACIÓN Y DISEÑO
Nicolás Martín Centeno Bañuelos
y Rubén Lara Corona
CORRECCIÓN DE ESTILO
Christian Alejandro Vera Ríos
ASISTENTE EDITORIAL
Luis Antonio González Landazábal,
María Antonieta Oliver Morales,
Fidel Ángel Hernández Jaimes,
Belén Gil Carmona,
Diana Sarai Pineda Gámez
y Marcos Agustín Serrano
ANUNCIOS IMCP
Héctor Marcos Evaristo Becerril
PRODUCCIÓN
Shutterstock®
BANCO DE IMÁGENES
Policromía Impresora, S.A. de C.V.
IMPRESIÓN

COMERCIAL

José Quintero Jaramillo
55 1002 1199
jqintero@imcp.org.mx
COORDINADOR DE PATROCINIOS Y PUBLICIDAD

Contaduría Pública® es una publicación mensual editada por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. (IMCP). Domicilio: Bosque de Tabachines 44-2, Fracc. Bosques de las Lomas, 11700, Ciudad de México, Tel. 55 5267 6400, www.imcp.org.mx. Editora responsable: Margarita Amalia Carreón Castany. Reserva de derechos al uso exclusivo 04-2021-050314063400-102 (ISSN versión impresa 1870-4883); Reserva de derechos al uso exclusivo 04-2022-041813554000-203 (ISSN versión digital 2594-1976), otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Licitud de Título No. 1721 y Licitud de Contenido No. 995, ambos otorgados por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Impresor: Policromía Impresora, S.A. de C.V. Domicilio: Benito Juárez 16, Col. Barrio Santa Cruz, Alcaldía Iztacalco, C.P. 08910, CDMX. Distribuidor: Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Domicilio: Bosque de Tabachines 44-2, Fracc. Bosques de las Lomas, 11700, Ciudad de México.

El IMCP considera sus fuentes como confiables y verifica los datos que aparecen en su contenido en la medida de lo posible, pudiendo generar errores o variaciones en la precisión de los mismos, por lo que los lectores utilizan esta información bajo responsabilidad propia. El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión o postura del editor. El IMCP investiga sobre la seriedad de sus anunciantes sin responsabilizarse por las ofertas, productos y servicios relacionados con sus espacios publicitarios. Todos los derechos reservados. © Copyright 2024 por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización por escrito del IMCP, incluyendo cualquier medio electrónico o magnético. Para referencia en medios periodísticos será suficiente con citar la fuente.



Escribe un libro para nuestras colecciones

Publica tus libros sin invertir dinero, solo tu talento

Contabilidad

Diversos

Fiscal

Auditoría

Jurídica

Finanzas

Para Todos

Contacto y recepción de obras

Margarita Amalia Carreón Castany
Gerente Editorial
mcarreonc@imcp.org.mx

Norma Berenice San Martín López
Coordinadora Editorial
coordinador.editorial@imcp.org.mx

CONTENIDO

DOSSIER



12 Innovación global
Tecnología y progresos en el comercio internacional

16 China y México
Alianzas estratégicas en el siglo XXI



20 Beneficios fiscales en la industria exportadora

28 **Entrevista**
Carlos Faustino Natarén Nandayapa



34 Impacto de la migración en el comercio de la frontera sur de México

38 Seguridad social de extranjeros que prestan servicios personales subordinados en México



42 La participación de la mujer como agente aduanal en México

48 Consolidación del emprendimiento mediante el manejo del comercio electrónico



52 Inteligencia Artificial en el comercio internacional

MISCELÁNEO

54 Código de ética:
Capítulo ambiental
Propuestas normativas



56 ¿Qué me da mi Colegio Federado al IMCP?

58 Modelo de gestión de la EREP



62 NUESTRO INSTITUTO

COMISIONES

66 PLD El *nearshoring* y su prevención en el lavado de dinero

68 COMISIÓN NACIONAL DE TECNOLOGÍAS FINANCIERAS Y EMERGENTES Inclusión de las inversiones inmobiliarias Acuerdo automático de intercambio de información celebrado por México

70 SÍNDICOS Consideraciones por días adicionales para presentar declaraciones

72 CONIF ONIF 7, *Contratos de construcción y contratos de compraventa, de bienes de capital*

SECCIONES

74 UNIVERSITARIO Análisis de aspectos relevantes para la selección del ahorro para el retiro en 2024

COLUMNAS

78 PYMES La importancia de establecer objetivos Lecciones de la aeronáutica para el éxito empresarial

80 VANGUARDIA CONTABLE Nuevo paradigma y resistencia al cambio

Innovación del Comercio internacional en México

El comercio internacional ha incrementado y se ha fortalecido en los últimos años en México, aunque para muchos sectores la pandemia estancó la economía, el comercio internacional se fortaleció mediante la implementación de plataformas virtuales y manejo de logística de productos en el extranjero. De la misma manera, México se ha caracterizado por su participación en las nuevas oportunidades de negocios en el mercado internacional, lo cual ha motivado que las condiciones fiscales también se vayan innovando y se aproveche la implementación de tratados y acuerdos internacionales.

La evolución del comercio internacional, impulsada por la digitalización, ha transformado la manera en que las empresas operan globalmente. Por ejemplo, China está dominando gran parte del comercio mundial en la última década, siendo la segunda economía del mundo y su relación comercial con México es de vital importancia geoestratégica.

El estímulo para las empresas exportadoras de los sectores clave de la industria exportadora, que consisten en la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo y la deducción adicional de gastos de capacitación, generan competitividad, crecimiento, generación de empleos en el país y una mejor vida para sus pobladores y, sobre todo, el crecimiento de nuestras empresas.

Ahora bien, la migración ha sido un benefactor para la economía de la frontera sur. Después de la pandemia se presentaron oportunidades para que la economía no se frenara, de esta manera los sectores económicos se enfocaron en brindar atención y servicios de primera necesidad a migrantes, lo que generó una derrama económica.

De esta manera, el establecimiento de empresas multinacionales en territorio nacional generó una nueva dinámica en el sector empresarial y dio como resultado que la influencia de este tipo de empresas fuera más

allá de lo meramente económico, teniendo hoy en día su grado de influencia cada vez más amplio y siendo actores fundamentales en el desarrollo sostenible del México.

Igual de relevante es la importancia del conocimiento sobre los derechos de los trabajadores extranjeros, es decir, de las personas que prestan sus servicios personales, subordinados en un país que no es el de su origen y donde se encuentran laborando. Según en las leyes y reglamentos de nuestro país, se establece que, este tipo de personas colaboradoras, por supuesto tienen derecho a la seguridad social, independientemente de que se encuentren fuera de su país realizando trabajos personales subordinados.

Cabe destacar el papel del agente aduanal en México que es pieza clave como auxiliar del Estado mexicano, pues es un facilitador en el desarrollo del comercio exterior; no obstante, también es hablar de un negocio que se enmarca como un legado de empresa familiar que va de generación en generación, en donde las mujeres tienen participación.

Por lo anterior, igual de relevante es el vínculo comercio electrónico-emprendimiento, el cual presenta algunas ventajas y riesgos, donde la profesión contable debe identificar su nicho en esta revolución del comercio y la tecnología.

Finalmente, la Inteligencia Artificial (IA) está desempeñando un papel trascendental en la forma de realizar el comercio internacional. Los desafíos y consecuencias éticas que conlleva el uso de la IA para asegurar que los beneficios se distribuyan equitativamente y que se fomente el bienestar humano, social, sostenible y sustentable de forma mundial. La IA "es solo una herramienta" a disposición del ser humano y la Contaduría Pública juega un rol crucial al ayudar a las empresas a adaptarse a estos cambios tecnológicos.

Mtro. Fidel Moreno de los Santos
Coordinador del Dossier



Innovación global

Tecnología y progresos en el comercio internacional

DR. MARTÍN DE JESÚS GÓMEZ BÁEZ
Docente y Presidente de la Academia de Comercio Internacional de la Facultad de Ciencias de la Administración, Campus IV, de la Universidad Autónoma de Chiapas
martin.baez@unach.mx

Síntesis

La evolución del comercio internacional, impulsada por la digitalización, ha transformado cómo las empresas operan globalmente. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Foro Económico Mundial, tecnologías como el comercio electrónico, la logística inteligente, los pagos digitales y el *blockchain* permiten a las PyMES competir eficazmente con grandes corporaciones, optimizando la eficiencia y reduciendo costos. Además, la Contaduría Pública desempeña un rol crucial al ayudar a las empresas a adaptarse a estos cambios tecnológicos, como se detalla en el informe del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP).

La evolución del comercio internacional ha experimentado un crecimiento sin precedentes en los últimos años, marcado por la integración de tecnologías digitales que han reconfigurado la forma en que las empresas operan y se interconectan a escala global. Este fenómeno, denominado “la digitalización del comercio”, es ampliamente reconocido y analizado en el informe de la Organización Mundial del Comercio (OMC) titulado “World Trade Report 2018: The Future of World Trade: How Digital Technologies are Transforming Global Commerce”; asimismo, ha permitido que las empresas de cualquier tamaño accedan a mercados globales de manera más eficiente, reduciendo costos y ampliando sus oportunidades para mejorar la productividad y la competitividad, dos elementos esenciales en el entorno internacional. Según el informe “Global Competitiveness Report 2019” del Foro Económico Mundial, la productividad es el motor principal de la competitividad y el crecimiento económico sostenible a largo plazo.

La “digitalización del comercio”, si bien ha transformado el comercio internacional, también ha introducido una serie de desafíos significativos. Entre estos se encuentran la ciberseguridad, la protección de datos, la desigualdad en el acceso a tecnologías avanzadas y la adaptación de las regulaciones comerciales internacionales a un entorno digital en constante evolución. Según el informe “Global Risks Report 2021” del Foro Económico Mundial, el aumento de la dependencia

de las tecnologías digitales ha incrementado el riesgo de ciberataques y ha expuesto vulnerabilidades en la infraestructura tecnológica global. La digitalización del comercio ha sido impulsada de manera significativa por la adopción masiva de tecnologías emergentes, como el comercio electrónico, la Inteligencia Artificial (IA), el *blockchain* y la logística inteligente. Estas tecnologías han transformado profundamente la manera en que las empresas operan y compiten a escala internacional.

El comercio electrónico, en particular, ha sido un motor crucial en esta transformación. Según la OMC, entre 2014 y 2019, el comercio electrónico experimentó un crecimiento anual de 13%, superando los 3.9 billones de dólares en 2019. Este crecimiento ha permitido a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) acceder a mercados globales que antes estaban dominados por grandes corporaciones multinacionales.

Para competir en igualdad de condiciones con las grandes corporaciones, es fundamental considerar tres elementos clave en el proceso de expansión:

- **Primero: la logística inteligente, que es la innovación clave que ha revolucionado el comercio internacional.** Esta tecnología mejora la eficiencia en la cadena de suministro al permitir a las empresas rastrear sus envíos en tiempo real, optimizar rutas de entrega, y reducir costos operativos. Como resultado, las empresas pueden ofrecer tiempos de entrega más rápidos y mejorar la satisfacción del cliente, lo que es fundamental en un mercado global competitivo.
- **Dentro del proceso de la expansión, el segundo elemento por considerar** son los pagos digitales que han desempeñado un papel transformador, revolucionando la forma en que se realizan las transacciones internacionales. Al ser más rápidos, seguros y eficientes que los métodos tradicionales, los pagos digitales han facilitado el comercio transfronterizo, reduciendo los tiempos de espera y los costos asociados. Esta eficiencia no solo ha agilizado el comercio, sino que también ha mejorado la experiencia del cliente, un factor clave para el éxito en mercados altamente competitivos.
- **El tercer elemento por considerar es el *blockchain*,** una tecnología de registro distribuido, ha introducido un nivel sin precedentes de seguridad y transparencia en las transacciones comerciales. Al proporcionar un libro mayor seguro y verificable, el *blockchain* aumenta la confianza entre las partes involucradas en las transacciones internacionales, lo que es especialmente importante en un entorno donde la integridad y la transparencia son esenciales para el éxito comercial.

“ La tecnología de registro distribuido ha aumentado la seguridad y la confianza en las transacciones comerciales y facilitado el comercio transfronterizo



Empresas líderes como Amazon, Alibaba Group y Walmart han demostrado cómo la implementación de tecnologías innovadoras puede transformar el comercio internacional. Amazon, por ejemplo, ha utilizado la IA para optimizar sus operaciones logísticas, predecir la demanda de productos y personalizar la experiencia de compra de los clientes. La aplicación de IA en el análisis de datos y en la automatización de procesos ha permitido a Amazon mejorar la eficiencia operativa y reducir costos, manteniéndose a la vanguardia en un mercado altamente competitivo.

Alibaba, por su parte, ha integrado el *blockchain* a su cadena de suministro para garantizar la trazabilidad y transparencia de los productos. Esta tecnología de registro distribuido no solo ha aumentado la seguridad y la confianza en las transacciones comerciales, sino que también ha facilitado el comercio transfronterizo al simplificar y asegurar las transacciones internacionales.

Walmart ha implementado soluciones de logística inteligente, utilizando tecnologías avanzadas para mejorar la gestión de inventarios y la eficiencia en la cadena de suministro. Mediante el uso de sistemas de rastreo en tiempo real y análisis predictivo, Walmart ha logrado reducir los tiempos de entrega y optimizar sus operaciones, lo que ha resultado en una mejora significativa en la satisfacción del cliente.

Estas experiencias de las empresas líderes ilustran cómo la digitalización y la innovación global no solo optimizan la eficiencia y reducen costos, sino que

también abren nuevas oportunidades para las pequeñas y medianas empresas (PyMES). Las PyMES, al adoptar tecnologías como el comercio electrónico, la logística inteligente, pagos digitales y el *blockchain*, pueden competir más eficazmente con las grandes empresas, accediendo a mercados globales y aprovechando las ventajas de la digitalización, según la OMC.

De este modo, es crucial reconocer la importancia esencial de la Contaduría Pública en el contexto actual y en los procesos de expansión empresarial. El informe “La Contaduría Pública en la Era Digital: Desafíos y Oportunidades 2022” del IMCP subraya cómo este rol se vuelve indispensable en la era digital, ya que esta desempeña un papel esencial en la incorporación de innovaciones tecnológicas dentro de las empresas, especialmente en el contexto del comercio digital. Los Contadores Públicos, al mantenerse actualizados con las últimas tendencias y avances tecnológicos, están capacitados para ofrecer asesoramiento estratégico que permite a las empresas navegar eficazmente por el complejo entorno regulatorio y financiero que caracteriza al comercio internacional en la era digital.

El IMCP destaca la importancia de que los Contadores se preparen para enfrentar los desafíos del comercio digital y proporcionar soluciones innovadoras que promuevan el crecimiento empresarial. Como se mencionó, el informe antes citado subraya la necesidad de que los Contadores se adapten a las nuevas tecnologías y a las complejidades del entorno digital. Además, resalta que la actualización continua y la capacitación en tecnología digital son esenciales para que los Contadores puedan ofrecer asesoramiento estratégico y soluciones innovadoras que faciliten el crecimiento y la competitividad de las empresas en el mercado global actual. [CP](#)

Fuentes consultadas

Organización Mundial del Comercio (2019). *Informe sobre el comercio electrónico*.

Organización Mundial del Comercio (2018). *World Trade Report 2018: The future of world trade: How digital technologies are transforming global commerce*. <https://www.wto.org>

World Economic Forum (2019). *Global competitiveness report 2019*. <http://www3.weforum.org>

World Economic Forum (2021). *Global risks report 2021*. <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2021>

IMCP (2022). *La Contaduría Pública en la era digital: Desafíos y oportunidades*.

Organización Mundial del Comercio (2020). *World Trade Report 2020: The WTO and the Global Economy*. Retrieved from <https://www.wto.org>

“
Es crucial reconocer la importancia esencial de la Contaduría Pública en el contexto actual y en los procesos de expansión empresarial”



China y México

Alianzas estratégicas en el siglo XXI

MTRO. ROBERTO ALFREDO ROSALES RODRÍGUEZ
Docente de la Universidad Iberoamericana, A.C.
Gerente de Logística y Operaciones del IMOCH
robertoalfredor@gmail.com

Síntesis

China y México deben revalorizar su relación comercial entre ambos, para nada desconocidas, las cuales, al paso del tiempo, han marcado momentos de comunicación e intercambio comercial, cosa que se ha dado desde los tiempos de la Colonia. Cada nación tiene influencia en su zona geográfica: China en Asia-Pacífico y México en Latinoamérica; es decir, el comercio de estas dos grandes potencias cobra relevancia por la enorme influencia que tienen en sus respectivas regiones y el mundo.

Comercio China-México

El comercio mundial, al paso del tiempo se ha fortalecido entre países emergentes, lo cual ha dado a la comunidad internacional materias primas de excelente calidad a bajo costo, así como mano de obra barata para la fabricación de múltiples productos en los países industrializados. Sin embargo, esto ha ido cambiando, tal es el caso de China que, después de la década de 1980 se ha convertido en la segunda economía mundial, pues ha sabido dejar la pobreza, haciendo comercio no solo con la venta de materias primas, sino también en productos manufacturados y ahora procesados de excelente calidad y de alta tecnología (maquinaria, farmacéutica, automotriz, agropecuario, energético, entre otros), además de su crecimiento del sector financiero.

China está conquistando nuevos mercados, con una gran estrategia geopolítica global puesta en nuevos socios comerciales, donde ha generado una influencia relativa sobre regiones antes olvidadas por las economías europeas y la americana; incluso, se ha vuelto un rival para EE.UU. en la dominancia mundial. Ha mantenido una prevalencia

dentro de su área de influencia y, en los últimos años, ha salido a la conquista de diferentes continentes: asiático, europeo, africano, americano (Sudamérica), Oceanía, etc., buscando que su moneda —el yuan— sustituya al dólar estadounidense.

Ha creado nuevos bloques económicos como el BRICS; la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés), que tiene la particularidad de no contar entre sus miembros a EE.UU., y, por primera vez, tiene relaciones económicas con Japón y Corea del Sur, lo cual lo hace más interesante. También tiene el Acuerdo Transpacífico (TPP), entre otros.

La influencia de China es cada vez más notoria en el comercio mundial, pero altamente cuestionada por el régimen político (socialismo radical) con un manejo ambiguo, con mano izquierda en el capitalismo moderno, dando créditos millonarios a países en desarrollo a cambio de recursos naturales, materias primas y/o tener acceso a sus redes de mercadeo como objetivo para lograr su plan de la nueva ruta de la seda, un motor económico sobresaliente.

Asimismo, el llamado *collar de perlas chino*, incluido el océano Pacífico (mar de China), el océano Índico y el mar Árabe, ha combinado puertos comerciales con bases navales militares, poseyendo largas rutas comerciales marítimas a lo largo de los continentes, lo cual le garantiza su suministro de insumos y su ruta de comercio. Esto le ha creado un recelo en sus vecinos próximos, que lo ven como una amenaza por el tamaño e impacto que genera.

El caso de México no es diferente, pues siendo un país vértice en el comercio mundial, se ha colocado como la economía doce del mundo y después de Brasil, es la segunda economía más grande y pujante en Latinoamérica. Está aprovechando su cercanía estratégica con el mayor mercado de consumo del mundo, el de EE.UU., la superpotencia mundial.

En los últimos años, gracias a tantos tratados comerciales que México tiene, más de 12 a escala mundial con las más grandes economías del mundo, lo ha hecho atractivo, desde 1994, cuando se firmó el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), entre los países de América del Norte (Canadá, Estados Unidos de América y México), el cual ha sido modificado, ahora con el nombre de T-MEC. Derivado de esto, México es una plataforma para que empresas chinas mediante el *nearshoring*, se interesen para participar en la economía mexicana, haciéndolo un lugar privilegiado y estratégico para llegar como destino final al mercado canadiense y, en espacial, al gran mercado americano.



El comercio de China y México cobra relevancia por la enorme influencia que tienen en sus respectivas regiones y el mundo

Por lo tanto, China ve a México, como una oportunidad de relaciones comerciales más amplias entre los dos países, lo cual se hace imperioso para los asiáticos tener presencia en el mercado mexicano, ya que por sí solo es atractivo para ellos y sus empresas, en donde como proveedores de productos y servicios se verán beneficiados, como para México, poder contar con el mercado chino que en la actualidad tiene un gran dinamismo en su consumo, ayudará mucho a un crecimiento.

China es el segundo país más poblado del mundo, con una población de más de 1,100,000 de habitantes. La clase media en China ha ido creciendo en los últimos 30 años, lo que hace demandar cada vez más de productos como cereales, leche, carne de res, cerdo, aves de corral, verduras, etc. México puede proveerles de todo ello y con la mejor calidad; así como metales, automóviles (autopartes), entre otras.

Con los aumentos en los aranceles ahora en 2024, por parte del presidente estadounidense, Joe Biden, como medida para proteger las industrias de EE.UU., se hace imperioso reorientar el comercio chino, con el fin de minimizar el impacto de tal medida. En 2021, los chinos tuvieron una cifra récord de 90,550 millones de dólares en sus exportaciones hacia México, y 8,407 millones de dólares fueron de México a China.

México tiene una gran capacidad en cuanto a personas calificadas, empresas con buenas prácticas para el comercio internacional; asimismo, cuenta con infraestructura (puertos, vías de comunicación terrestre, vías ferroviarias, aeropuertos) y cubre todos los estándares internacionales en cada producto y/o servicio para el comercio internacional.



México necesita de inversión para su crecimiento y la diversificación de su comercio, pero es dependiente de EE.UU. y China está ansiosa por seguir creciendo. Por consiguiente, la asociatividad para ambos, no es más que estratégica y necesaria. Debo decir que, en 2023, por primera vez en 20 años, EE.UU. importó más bienes y servicios de México que de China. Por ello, se ve que es una sociedad a largo plazo. China, en este año, es la tercera nacionalidad que más tarjetas de residente temporal solicita a México, después de EE.UU. y Colombia, con más de 5,000 personas.

Gráfica 1. Personas que recibieron residencia temporal en 2023 en México, por país de origen

	Residencias temporales en 2023	Cambio desde 2019
China	5.018	157%
Canada	2.930	132%
India	1.995	96%
Estados Unidos	10.782	64%
Argentina	2.273	47%
Venezuela	1.975	47%
Cuba	4.765	45%
Colombia	6.734	43%
Brasil	1.890	1%
España	1.758	0%

Fuente: Isabella Cota (15 de febrero de 2024). China se coloca como el tercer país de origen de migrantes a México (después de Estados Unidos y Colombia). *El País*. <https://elpais.com/mexico/2024-02-15/china-se-coloca-como-el-tercer-pais-de-origen-de-migrantes-a-mexico-despues-de-estados-unidos-y-colombia.html?outputType=amp>.

México debe ser cauteloso en tres puntos medulares:

1. No perder el gran comercio con EE.UU., quienes no ven con buenos ojos el acercamiento con los chinos, porque ello haría que China crezca en influencia exponencialmente dentro de Latinoamérica y podría relegar a EE.UU. al segundo lugar (lo que en algunos países está sucediendo).
2. Los hábitos de consumo en comercio internacional se han movido desde la llegada del COVID-19 y, posiblemente, sean más estrictos con respecto al virus del mono (mpox). México debe regular el ingreso de ciudadanos chinos, con un visado especial orientado a estudiar programas sanitarios.
3. Debe sortear los eventos como los conflictos entre Rusia y Ucrania, e Israel y Palestina, así como la constante intención de China de anexar a Taiwán, con el fin de que México salga beneficiado de su comercio. México debe actuar muy diplomáticamente y con flexibilidad para tener una estrategia global, pues los intereses de la nación están en primer lugar.

Conclusión

¿Rivales? Más que rivales, México debe tener a la República Popular de China como un aliado para tener una diversificación de mercado y no perder la oportunidad de crecer al ritmo tan asombroso de dos dígitos como está haciéndolo China. De este modo, México, tendría intercambios comerciales con las dos principales economías del mundo (algo que muy pocos países pueden tener), con múltiples beneficios, aunque debe tener una política exterior flexible, pero con mucha responsabilidad.

EE.UU., por otra parte, no querrá que México se incline hacia China, aunque es tarea natural y pertinente, siempre guardando las garantías del libre comercio. Tratando de no darse un disparo en el pie, por no saber gestionar una independencia comercial, es tema de mucha diplomacia y de ceder algunas cosas que los americanos pedirán si queremos crecer en el comercio con China, ceder solo lo necesario.

México debe crecer, pero tener cuidado de no dejarse comer por el dragón asiático y salir un poco del yugo de EE.UU. ¡Qué disyuntiva! 🗣️

“ México debe crecer, pero debe tener cuidado de no dejarse comer por el dragón asiático y salir un poco del yugo de EE.UU. ”

Fuentes consultadas

EFE (7 de febrero de 2024). EU importó más de México que de China en 2023, la primera vez en 20 años. *El Universal*. <https://www.eluniversal.com.mx/carera/noticias/eu-importo-mas-de-mexico-que-de-china-en-2023-la-primera-vez-en-20-anos/?outputType=amp>
 Martínez Dueñas, C. (30 de diciembre de 2022). Principales exportaciones de México a China y cómo es la relación comercial. *DripCapital*. <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/exportaciones-de-mexico-a-china>
 Pérez, H. (19 de junio de 2024). Aumenta la migración China en México; solo en 2023 se otorgó más de 5 mil tarjetas de residente temporal a ciudadanos chinos. *Conexionmigrante*. <https://conexionmigrante.com/2024-06-19/migracion-china-en-mexico/>

Beneficios fiscales en la industria exportadora



DR. JUAN ESCUTIA ANDRADE
Docente de la Facultad de Ciencias de la Administración, Campus IV, de la Universidad Autónoma de Chiapas
juan.escutia@unach.mx

Síntesis

El presente decreto es un estímulo para las empresas exportadoras de los sectores clave de la industria exportadora consistentes en la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo y la deducción adicional de gastos de capacitación, generando con esta para el país, competitividad, crecimiento, generación de empleos y una mejor vida para sus pobladores y, sobre todo, el crecimiento de nuestras empresas.

El 11 de octubre de 2023, fue publicado el **Decreto** por el que se otorgan estímulos fiscales a sectores clave de la industria exportadora consistentes en la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo y la deducción adicional de gastos de capacitación.

En las empresas mexicanas existe el modelo de cadenas de suministro y los llamados centros de producción que enfrentan dificultades con interrupciones de su funcionamiento y muchas hasta pierden la eficiencia y eficacia de sus actividades. Por lo anterior y con este decreto se pretende buscar relocalizar los destinos más cercanos a los mercados de México, lo que genera para nuestro país un destino atractivo para la inversión extranjera. Este estímulo pretende establecer cuáles serán los sectores clave de la industria que cuentan un potencial para ser sujetas a estímulos fiscales y aumentar el potencial productivo. La identificación de los sectores clave de la industria exportadora se ha llevado a cabo mediante cuatro criterios que ponderan la magnitud de las oportunidades de México para integrarse en las cadenas globales de valor.

Dichos criterios son:

- Alta productividad en el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), ya que los sectores cuentan con la competitividad necesaria para atender el aumento en la demanda de los productos.
- Vocación exportadora, toda vez que México ya cuenta con vínculos comerciales consolidados.
- Impacto del sector en la economía por conducto de efectos multiplicadores.
- Aumento en la demanda, dado el incremento de las exportaciones de productos de México hacia EE.UU., como consecuencia de una potencial reducción del flujo comercial desde otras regiones.

Algunos sectores clave identificados de las industrias de semiconductores, automotriz (especialmente en la electromovilidad), eléctrica y electrónica, dispositivos médicos y farmacéuticos, la agroindustria, y de alimentación humana y animal, entre otros.

Los estímulos fiscales a que se refiere el presente decreto únicamente se señalan las empresas exportadoras que pertenezcan a los sectores identificados como clave, ya que las empresas extranjeras pueden percibir a México como un destino favorable para establecer sus operaciones y aprovechar los beneficios fiscales otorgados.

Con estos estímulos fiscales se promueve la competitividad, la innovación y la inversión en tecnología, lo cual contribuye tener mayor empleo y atrae inversión extranjera. Además, la actividad exportadora aumenta el ingreso de divisas al país y mejora la balanza comercial, generando la confianza de inversionistas y socios comerciales. Esta medida busca potenciar el crecimiento económico de México en sectores clave de la industria. Debemos también reconocer que nuestro gobierno al generar una buena política fiscal al establecer estímulos fiscales en el país, tiene a generar una mayor productividad, competitividad, aumento de empleos, crecimiento del país y una mejor forma de vida de sus pobladores.

Derivado de lo anterior, es conveniente otorgar un estímulo fiscal consistente en la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo utilizados para el desarrollo de las actividades de los sectores clave de la industria exportadora a los que se refiere el presente decreto, en lugar de aplicar los por cientos máximos de deducción autorizados establecidos en la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

El estímulo fiscal de la deducción será aplicable para las inversiones realizadas a partir de la entrada en vigor del presente decreto y durante el ejercicio fiscal de 2024, con la intención de generar resultados inmediatos. Además, se prevé un mecanismo que permite reconocer la deducción inmediata en los pagos provisionales del impuesto sobre la renta del ejercicio en el que se realice la inversión, favoreciéndose así el flujo de efectivo de las empresas que opten por aplicar esta deducción.

Con el fin de facilitar el control por parte del Servicio de Administración Tributaria (SAT), los beneficiarios del estímulo fiscal deben llevar un registro específico de las inversiones por las que se aplicó la deducción inmediata.

Dicho registro debe incluir los datos consignados en la documentación comprobatoria que respalde las inversiones, la descripción de los bienes objeto de la deducción, el por ciento correspondiente a la deducción, el ejercicio en el que se aplicó y la fecha en la que los bienes causen baja de los activos.

La relocalización de empresas implica la llegada de nuevas tecnologías al país, por lo que resulta fundamental fomentar el desarrollo de capacidades técnicas y laborales de los trabajadores, para contar con una industria altamente calificada en términos técnicos y tecnológicos. Con este objetivo, es oportuno otorgar durante los ejercicios fiscales de 2023, 2024 y 2025 un estímulo fiscal consistente en una deducción adicional de 25% aplicable solo sobre la base incremental, en comparación con el promedio del gasto erogado en los ejercicios fiscales de 2020, 2021 y 2022 por concepto de la capacitación.

Por lo anterior, se transcribe el decreto:

En ejercicio de la facultad establecida en el artículo 39, primer párrafo, fracción III, del Código Fiscal de la Federación, he tenido a bien expedir el siguiente

DECRETO

Artículo Primero. Se otorga un estímulo fiscal a las personas morales que tributen en los términos de los títulos II o VII, capítulo XII, de la Ley del Impuesto sobre la Renta, y a las personas físicas que tributen de conformidad con el título IV, capítulo II, sección I de dicha ley, cuando estos contribuyentes se dediquen a la producción, elaboración o fabricación industrial de los bienes que se señalan a continuación, y además los exporten:

- Productos destinados a la alimentación humana y animal.
- Fertilizantes y agroquímicos.

III. Materias primas para la industria farmacéutica y preparaciones farmacéuticas.

IV. Componentes electrónicos, como tarjetas simples o cargadas, circuitos, capacitores, condensadores, resistores, conectores y semiconductores, bobinas, transformadores, arneses y módem para computadora y teléfono.

V. Maquinaria para relojes, instrumentos de medición, control y navegación, y equipo médico electrónico, para uso médico.

VI. Baterías, acumuladores, pilas, cables de conducción eléctrica, enchufes, contactos, fusibles y accesorios para instalaciones eléctricas.

VII. Motores de gasolina, híbridos y de combustibles alternativos, para automóviles, camionetas y camiones.

VIII. Equipo eléctrico y electrónico, sistemas de dirección, suspensión, frenos, sistemas de transmisión, asientos, accesorios interiores y piezas metálicas troqueladas, para automóviles, camionetas, camiones, trenes, barcos y aeronaves.

IX. Motores de combustión interna, turbinas y transmisiones, para aeronaves.

X. Equipo y aparatos no electrónicos para uso médico, dental y para laboratorio, material desechable de uso médico y artículos ópticos de uso oftálmico.

También se otorga el estímulo fiscal establecido en este artículo, a los contribuyentes a que se refiere el párrafo anterior dedicados a la producción de obras cinematográficas o audiovisuales, cuyo contenido se encuentre protegido por el derecho de autor en los términos de la normativa aplicable, siempre que estas obras se exporten. Para estos efectos, se entiende que una obra cinematográfica o audiovisual se exporta cuando el productor en su calidad de titular de los derechos patrimoniales otorgue licencia o transmita los derechos de explotación de la obra para su difusión en el extranjero.

Los contribuyentes podrán optar por aplicar el estímulo fiscal establecido en este artículo, cuando estimen que, durante los ejercicios fiscales de 2023 y 2024, el monto de los ingresos provenientes de las exportaciones de los bienes o de las obras a que se refieren los dos párrafos anteriores, representará al menos el 50 por ciento de su facturación total en cada ejercicio. En caso de que no se cumpla la estimación realizada por los contribuyentes,

se aplicará lo dispuesto en el Artículo Sexto, último párrafo del presente decreto.

El estímulo consiste en optar por efectuar la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo, adquiridos a partir de la fecha de entrada en vigor del presente decreto y hasta el 31 de diciembre de 2024, deduciendo en el ejercicio en el que se realice la inversión la cantidad que resulte de aplicar al monto original de la inversión, únicamente los por cientos que se establecen en el Artículo Segundo de este decreto, en lugar de los señalados en los artículos 34, 35 y 209, apartados B y C de la Ley del Impuesto sobre la Renta, según corresponda.

La parte de dicho monto que exceda de la cantidad que resulte de aplicarle el por ciento que se establece en el Artículo Segundo de este decreto, será deducible únicamente en los términos del Artículo Tercero, primer párrafo, fracción III, del presente decreto.

Lo dispuesto en este artículo solo será aplicable respecto de aquellas inversiones que los contribuyentes mantengan en uso durante un periodo mínimo de dos años inmediatos siguientes al ejercicio en el que se efectúe su deducción inmediata, salvo en los casos a que hace referencia el artículo 37 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Lo señalado en este artículo no es aplicable tratándose de mobiliario y equipo de oficina, automóviles propulsados con motores de combustión interna, equipo de blindaje de automóviles, o cualquier bien de activo fijo no identificable individualmente, ni tratándose de aviones distintos de los dedicados a la aerofumigación agrícola.

Para los efectos de este artículo, se consideran bienes nuevos los que se utilizan por primera vez en México.

Para los efectos del artículo 14, fracción I, de la Ley del Impuesto sobre la Renta, los contribuyentes que en el ejercicio fiscal 2023 o 2024 apliquen la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo establecida en este decreto, deben calcular el coeficiente de utilidad de los pagos provisionales que se efectúen durante el ejercicio fiscal 2024 o 2025, adicionando la utilidad fiscal o reduciendo la pérdida fiscal del ejercicio 2023 o 2024, según sea el caso, con el importe de la deducción a que se refiere este artículo.

La utilidad fiscal que se determine en los términos del artículo 14, fracción II, de la Ley del Impuesto sobre la Renta, se podrá disminuir con el monto de la deducción inmediata efectuada en el mismo ejercicio en los términos de este artículo. El citado monto de la deducción inmediata se debe disminuir por partes iguales en los pagos

provisionales correspondientes al ejercicio fiscal de que se trate, a partir del mes en que se realice la inversión. Esta disminución se debe realizar en los pagos provisionales del ejercicio de manera acumulativa. Para los efectos de este párrafo, no se podrá recalcular el coeficiente de utilidad determinado en los términos del artículo 14, fracción I, de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Los contribuyentes deben llevar un registro específico de las inversiones por las que se optó por aplicar la deducción inmediata en los términos de este artículo, que contenga la documentación comprobatoria que las respalde, describa el tipo de bien de que se trate, la relación con su giro o actividad principal, el proceso o actividad en específico en el cual se utilizó el bien, el por ciento que para efectos de la deducción le correspondió, el ejercicio en el que se aplicó la deducción y la fecha en la que el bien se enajene, se pierda por caso fortuito o fuerza mayor o deje de ser útil.

Para los efectos del artículo 5 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, la deducción inmediata establecida en este decreto se considera como erogación totalmente deducible, siempre que se reúnan los requisitos establecidos en la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Artículo Segundo. Los por cientos que se podrán aplicar para deducir las inversiones a que se refiere el artículo anterior, son los siguientes:

I. Por cientos máximos autorizados por tipo de bien:

a) 86% para automóviles, autobuses, camiones de carga, tracto camiones, montacargas y remolques, cuya propulsión sea a través de baterías eléctricas recargables, motor eléctrico que además cuenten con motor de combustión eléctrica o con motor accionado por hidrógeno.

b) 86% para aviones dedicados a la Aero fumigación agrícola.

c) 88% para computadoras personales de escritorio y portátiles, servidores, impresoras, lectores ópticos, graficadores, lectores de código de barras, digitalizadores, unidades de almacenamiento externo y concentradores de redes de cómputo.

d) 89% para dados, troqueles, moldes, matrices y herramental.

e) 89% para maquinaria y equipo destinados directamente a la investigación de nuevos productos o desarrollo de tecnología en el país.

II. Para la maquinaria y equipos distintos de los señalados en la fracción anterior, se deben aplicar, de acuerdo a la actividad clave en que sean utilizados, los por cientos siguientes:

a) 56% en la construcción de instalaciones para el diseño, fabricación, manufactura, ensamble, realización de pruebas empaquetado avanzado o investigación destinada a los semiconductores y embalaje de componentes electrónicos y semiconductores.

b) 56% en la fabricación de medicamentos farmacéuticos, productos antisépticos de uso farmacéutico, sustancias para diagnóstico, de tabletas, cápsulas o soluciones farmacéuticas y activos inyectables.

c) 56% en la fabricación de microscopios electrónicos, de equipo médico electrónico, de instrumentos y equipo para laboratorio, equipo para análisis, ensayos y pruebas de laboratorio, equipo de diagnóstico y radioterapia, marcapasos o de audífonos para sordera y otros aparatos de implante.

d) 72% en la manufactura de productos químicos o en la manufactura de materiales utilizados en la fabricación, manufactura, ensamble, realización de pruebas y embalaje de componentes electrónicos y semiconductores.

e) 76% en la fabricación de maquinaria y equipo dedicado al diseño, fabricación, manufactura, ensamble, realización de pruebas y embalaje de componentes electrónicos y semiconductores, en categorías como deposición, procesamiento termal, oxidación y difusión, litografía, procesamiento de fotorresistencia, limpieza y remoción de materiales, equipo de dopaje, metrología e inspección, automatización de manufactura, equipo de prueba y relacionados, equipo de ensamble y embalaje para el proceso de manufactura de la industria de componentes electrónicos y semiconductores.

f) 76% en el diseño, fabricación, manufactura, ensamble, realización de pruebas y embalaje de componentes electrónicos, como tarjetas simples o cargadas, circuitos, capacitores, condensadores, resistores, conectores y semiconductores, bobinas, transformadores, módem para computadora y teléfono, y arneses.

g) 80% en la construcción y montaje de sets en foros y locaciones para grabaciones y fotografía.

h) 80% en la inversión en equipos e instalaciones de postproducción de audio y video y efectos visuales, equipo de cómputo para animación y post producción de audio y video, equipo para la elaboración de vestuario para utilería y equipos especiales de ambientación.

i) 3% en la manufactura, ensamble y transformación de componentes magnéticos para discos duros y tarjetas electrónicas, sustratos, tecnologías de empaquetado de semiconductores, insumos mecánicos (plástico o metal), placas de circuito impreso, tarjetas gráficas, unidades de estado sólido, montaje de placas de circuito impreso, fuentes de alimentación/adaptadores, baterías para equipos electrónicos y pantallas de cristal líquido para la industria de la computación.

j) 83% en la inversión en equipo de grabación visual o sonora en cualquier forma, equipo de iluminación profesional para grabaciones y fotografías.

k) 86% en la manufactura, ensamble y transformación de baterías para automóviles, camionetas, camiones, trenes, barcos y aeronaves, siempre que todos estos vehículos sean eléctricos.

l) 86% en la fabricación de automóviles, camionetas, camiones, trenes, barcos y aeronaves, cuya propulsión sea a través de baterías eléctricas recargables, motor eléctrico que además cuenten con motor de combustión eléctrica o con motor accionado por hidrógeno.

m) 86% en la fabricación de motores de gasolina, híbridos y de combustibles alternativos para automóviles, camionetas y camiones.

n) 86% en la fabricación de equipo eléctrico y electrónico, sistemas de dirección, suspensión y frenos, sistemas de transmisión, asientos y accesorios interiores, y piezas metálicas troqueladas, para automóviles, camionetas, camiones, trenes, barcos y aeronaves.

o) 88% en la producción de productos destinados a la alimentación humana y animal, a que se refiere la fracción I, del Artículo Primero de este decreto, así como las líneas de producción de alimentos, calderas y depósitos de agua.

En el caso de que los contribuyentes se dediquen a dos o más actividades de las señaladas en esta fracción, se debe aplicar el porcentaje que le corresponda a la actividad en la que hubiera obtenido la mayor parte de sus ingresos en el ejercicio en el que se aplique la deducción inmediata de la inversión.

Los contribuyentes efectuarán la deducción inmediata establecida en este decreto, únicamente tratándose de la inversión en bienes nuevos de activo fijo, cuya adquisición tenga como finalidad su utilización exclusiva para el desarrollo de las actividades clave a que se refiere el presente decreto.

Artículo Tercero. Los contribuyentes que ejerzan la opción establecida en el Artículo Primero de este decreto, por los bienes a los que la aplicaron, deben estar a lo siguiente:

I. El monto original de la inversión se podrá ajustar multiplicándolo por el factor de actualización correspondiente al periodo comprendido desde el mes en el que se adquirió el bien y hasta el último mes de la primera mitad del periodo que transcurra desde que se efectuó la inversión y hasta el cierre del ejercicio de que se trate.

El producto que resulte conforme al párrafo anterior, se debe considerar como el monto original de la inversión al cual se aplica el por ciento a que se refiere el artículo anterior por cada tipo de bien.

II. Se considera ganancia obtenida por la enajenación de los bienes, el total de los ingresos percibidos por la misma.

III. Cuando los bienes se enajenen, se pierdan o dejen de ser útiles, se podrá efectuar una deducción por la cantidad que resulte de aplicar, al monto original de la inversión ajustado con el factor de actualización correspondiente al periodo comprendido desde el mes en el que se adquirió el bien y hasta el último mes de la primera mitad del periodo en el que se haya efectuado la deducción señalada en el Artículo Primero de este decreto, los por cientos que resulten conforme al número de años transcurridos desde que se efectuó la deducción del artículo citado y el por ciento de deducción inmediata aplicado al bien de que se trate, conforme a lo siguiente:

Los contribuyentes a que se refiere el Artículo Primero de este decreto, que realicen inversiones en los activos fijos por tipo de bien a que se refiere el Artículo Segundo, fracción I, del presente decreto, deben aplicar la siguiente tabla:

POR CIENTO DEL MONTO ORIGINAL DE LA INVERSIÓN DEDUCIDO	NÚMERO DE AÑOS TRANSCURRIDOS																					
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
89	1.68	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
88	2.79	0.41	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
86	4.42	1.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	

Los contribuyentes a que se refiere el Artículo Primero de este decreto, que realicen inversiones en maquinaria y equipo distintos de los señalados en el Artículo Segundo, fracción I, del presente decreto, deben aplicar la siguiente tabla, de acuerdo con el por ciento que corresponda a las actividades a que se refiere la fracción II del citado Artículo Segundo:

POR CIENTO DEL MONTO ORIGINAL DE LA INVERSIÓN DEDUCIDO	NÚMERO DE AÑOS TRANSCURRIDOS																					
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
88	2.79	0.41	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
85	4.42	1.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
83	8.08	3.44	1.39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
80	10.08	6.35	3.40	1.35	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
79	10.08	11.18	7.80	4.07	3.73	1.12	0.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
72	18.87	14.90	11.44	8.33	6.90	3.47	1.77	0.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
58	37.45	34.38	30.03	27.68	24.85	21.75	18.98	16.36	13.88	11.58	9.44	7.45	5.72	4.17	2.83	1.73	0.88	0.50	0.00	0.00	0.00	

Para los efectos de este artículo, cuando sea impar el número de meses del periodo a que se refieren las fracciones I y III de este artículo, se debe considerar como último mes de la primera mitad el mes inmediato anterior al que corresponda la mitad del periodo.

Artículo Cuarto. Los contribuyentes a que se refiere el Artículo Primero de este decreto, podrán aplicar en la declaración anual de los ejercicios fiscales de 2023, 2024 y 2025, un estímulo fiscal consistente en una deducción adicional equivalente al 25% del incremento en el gasto erogado por concepto de capacitación que reciba cada uno de sus trabajadores en el ejercicio de que se trate. Para estos efectos, el incremento será la diferencia positiva entre el gasto erogado por concepto de capacitación en el ejercicio de que se trate y el gasto promedio que haya erogado el contribuyente por el mismo concepto en los ejercicios fiscales de 2020, 2021 y 2022, promediándose incluso cuando en dichos ejercicios no se haya erogado gasto alguno por concepto de capacitación.

La capacitación a que se refiere este artículo será aquella que proporcione conocimientos técnicos o científicos vinculados con la actividad del contribuyente.

Para estos efectos, la deducción adicional sólo será procedente respecto de la capacitación proporcionada por los contribuyentes a sus trabajadores activos registrados ante el Instituto Mexicano del Seguro Social.

Los contribuyentes que no apliquen la deducción adicional establecida en este artículo en el ejercicio en el que realicen el gasto, perderán el derecho de hacerlo en los ejercicios posteriores.

El estímulo fiscal establecido en este artículo no será acumulable para los efectos de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Los contribuyentes deben realizar el registro específico de la capacitación otorgada a los trabajadores en los términos de este artículo y señalar la documentación comprobatoria que las respalde, así como describir específicamente en qué consistió dicha capacitación y la relación que guarda con alguna de las actividades establecidas en el artículo Primero del presente decreto.

Artículo Quinto. No pueden aplicar los estímulos fiscales previstos en el presente decreto los contribuyentes que:

- I. Se ubiquen en alguno de los supuestos establecidos en el artículo 69, penúltimo párrafo, del Código Fiscal de la Federación y cuyo nombre, denominación o razón social y clave en el Registro Federal de Contribuyentes se encuentren contenidos en la publicación de la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria a que se refiere el último párrafo del citado artículo.
- II. No desvirtúen la presunción establecida en el artículo 69-B, primer párrafo, del Código Fiscal de la Federación y, por tanto, se encuentran definitivamente en dicha situación en términos del cuarto párrafo de dicho artículo. Asimismo, tampoco será aplicable a los contribuyentes que tengan un socio o accionista que se encuentre en el supuesto de presunción a que se refiere esta fracción.

Tampoco serán aplicables los estímulos fiscales previstos en el presente decreto, a aquellos contribuyentes que hubieran realizado operaciones con contribuyentes a los que se refiere esta fracción y no hubieran acreditado ante las autoridades fiscales que efectivamente adquirieron los bienes o recibieron los servicios que amparan los comprobantes fiscales digitales correspondientes.

III. Se les haya aplicado la presunción establecida en el artículo 69-B Bis del Código Fiscal de la Federación, una vez que se haya publicado en el *Diario Oficial de la Federación* y en la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria el listado a que se refiere dicho artículo.

IV. Tengan créditos fiscales firmes, o que, al ser exigibles, no estén garantizados o bien, que la garantía resulte insuficiente.

V. No cumpla con cualquiera de los requisitos establecidos en el presente decreto, entre ellos los registros específicos de las inversiones y de capacitación a que se refiere este decreto.

VI. Se encuentren en ejercicio de liquidación.

VII. Se encuentren en el procedimiento de restricción temporal del uso de sellos digitales para la expedición de comprobantes fiscales digitales por Internet, de conformidad con el artículo 17-H Bis del Código Fiscal de la Federación.

VIII. Tengan cancelados los certificados emitidos por el Servicio de Administración Tributaria para la expedición de comprobantes fiscales digitales por Internet, de conformidad con el artículo 17-H del Código Fiscal de la Federación.

Artículo Sexto. Los contribuyentes que apliquen los estímulos fiscales a que se refiere el presente decreto, deben cumplir, además de los requisitos establecidos en la legislación fiscal en materia de deducción de inversiones, los requisitos siguientes:

- I. Estar inscritos en el Registro Federal de Contribuyentes y tener habilitado el buzón tributario, así como registrar medios de contacto válidos en términos del artículo 17-K del Código Fiscal de la Federación.
- II. Contar con opinión del cumplimiento de obligaciones fiscales a que se refiere el artículo 32-D del Código Fiscal de la Federación, en sentido positivo.
- III. Presentar un aviso en el que se manifieste que optan por la aplicación de los estímulos fiscales a que se refiere el presente decreto, el cual deben presentar durante los treinta días naturales inmediatos siguientes al mes en el que apliquen por primera vez los citados estímulos.

Los contribuyentes únicamente pueden aplicar los estímulos fiscales que se establecen en el presente decreto cuando presenten los avisos en tiempo y forma.

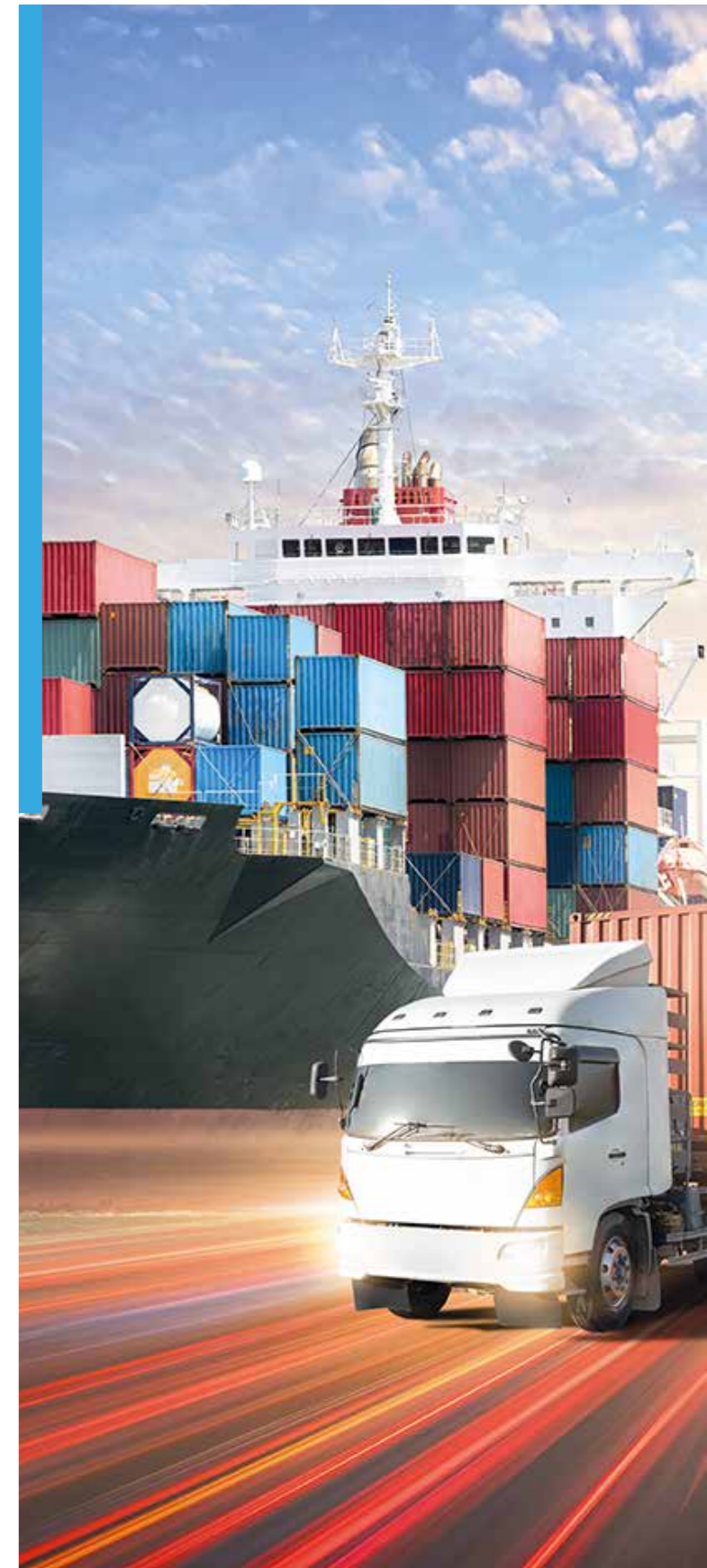
Los contribuyentes que hayan aplicado los estímulos del presente decreto e incumplan los requisitos establecidos en el mismo, deben cubrir el impuesto, la actualización y los recargos correspondientes, conforme a las disposiciones legales que procedan, y se deben dejar sin efectos los estímulos fiscales.

Artículo Séptimo. El Servicio de Administración Tributaria podrá emitir las reglas de carácter general necesarias para la debida y correcta aplicación de este decreto.

TRANSITORIO

Único. El presente decreto entrará en vigor el día siguiente de su publicación en el *Diario Oficial de la Federación*.

Dado en la residencia del Poder Ejecutivo Federal, en Ciudad de México a 10 de octubre de 2023.- **Andrés Manuel López Obrador.**- Rúbrica.- El Secretario de Hacienda y Crédito Público, **Rogelio Eduardo Ramírez de la O.**-CP





Entrevista

Carlos Faustino Natarén Nandayapa

Rector de la Universidad
Autónoma de Chiapas

REALIZADA POR

DRA. OLGA MARÍA RUIZ BALLINAS
Docente de la Facultad de Ciencias de la
Administración, Campus IV, Universidad
Autónoma de Chiapas
olga.ruiz@unach.mx

MTRO. FIDEL MORENO DE LOS SANTOS
Integrante de la Comisión de Revista
Contaduría Pública del IMCP
fimosan115@gmail.com

DR. MARTÍN DE JESÚS GÓMEZ BÁEZ
Docente y Presidente de la Academia de
Comercio Internacional de la Facultad de
Ciencias de la Administración, Campus IV,
Universidad Autónoma de Chiapas
martin.baez@unach.mx

Es Doctor en Derecho Procesal *cum laude* por la Universidad Complutense de Madrid y egresado con mención honorífica de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Chiapas (UNACH).

En el ámbito académico es docente de tiempo completo del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNACH, del que es fundador y primer director.

Asimismo, es profesor invitado en diversos programas de posgrado de los Tribunales Superiores de Justicia de las entidades de la Federación y en universidades autónomas e instituciones de educación superior en los estados.

Durante su trayectoria profesional ha sido investigador Titular A de Tiempo Completo por oposición, del Instituto de Investigaciones Jurídicas y profesor de Derecho Procesal Penal por oposición, de la Facultad de Derecho, ambas de la UNAM.

Coordinó el grupo de trabajo que elaboró el Código Procesal Penal Modelo para la Comisión Nacional de Tribunales Superiores de Justicia de los Estados Unidos Mexicanos. De igual forma, dirigió la elaboración de la propuesta de Anteproyecto de Reforma Integral a la Constitución Política del Estado de Chiapas para la LXVI Legislatura del Congreso del Estado.

Fue miembro del Comité Académico del Doctorado en Derecho del Instituto Nacional de Ciencias Penales; Visiting Scholar en el Lozano Long Institute of Latin American Studies de la University of Texas at Austin; e integrante del Comité de Especialistas para el diagnóstico y reflexión sobre el texto de la Constitución (2016 a 2017), durante la conmemoración del centenario de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917.

Actualmente, también es Presidente del Consejo Regional Sur-Sureste de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior, Vicepresidente del Consorcio de Universidades Mexicanas, miembro de la International Association of Procedural Law y consejero latinoamericano en la International Association of Evidence Science.



El hecho de que la Universidad Autónoma de Chiapas imparta la carrera de Comercio Internacional es estratégico para el desarrollo del país

¿Qué es el comercio internacional y cuál es la importancia que tiene en el país?

El comercio internacional es un intercambio de bienes y servicios que va más allá de las fronteras, implica la idea de trasladar productos o servicios que no se producen en un lado de forma eficiente y se buscan otros espacios, eso tiene como ventaja facilitar el acceso a mercados más grandes ampliando la diversidad y la oferta de bienes y servicios, mejora la competencia, reduce los precios, e incide en la calidad.

Hay factores que ayudan a fortalecer las ventajas comparativas, las zonas geográficas, habilidades tecnológicas y políticas que inciden. Un ejemplo muy claro de comercialización internacional en México ocurrió durante la pandemia, los costos marítimos se elevaron, lo que representó una oportunidad para México, provocando el *nearshoring*.

El año pasado México superó a China como vendedor principal a EE.UU., hoy es una realidad, la economía mexicana está vendiendo y compitiendo con algo tan poderoso como lo es la economía china. Entre otros factores hay tensiones políticas conflictos y guerras que abren oportunidades a México. México, como país, el desafío no es solo vender, sino vender con valor agregado.

¿Qué opina del papel del comercio internacional para el desarrollo económico en la región fronteriza del sur de México?

El desafío que tenemos quienes vivimos en esta región del país, es hacer que nuestro estado participe en procesos de exportación de bienes y servicios, y se inserten en esa economía. En Chiapas, el desafío es dejar de ser productores de materias primas, para empezar a insertarnos en los procesos y potenciar más el valor en lo que se hace.

En Chiapas, tenemos dos de los grandes proyectos: el Tren Maya y el Transístmico, al margen de que este último tiene una historia muy grande se

puede rastrear un acuerdo el Tratado MacLane-Ocampo, un viejo sueño que permitiría insertar a la región en nuevos ámbitos del comercio internacional. Hoy se va a construir un ramal que va de Tapachula al Istmo de Tehuantepec, lo cual significa una nueva frontera para nosotros, más allá de que el sur de Chiapas constituye la principal frontera geográfica con Centroamérica, pero tendríamos que pensar cómo aprovechar la región del Soconusco para un espacio natural de producción natural con el fin de participar en el comercio internacional.

¿Cómo percibe el desafío del idioma inglés, en el desarrollo de la carrera de Comercio Internacional?

En la Universidad Autónoma de Chiapas estamos muy contentos de formar a la siguiente generación en temas tan relevantes como la licenciatura en Comercio Internacional. El papel de las universidades es generar herramientas en los jóvenes para que sean capaces de tener más oportunidades, aprovechar mejor las oportunidades que tienen en el futuro, en el ámbito del Comercio Internacional la necesidad de otra lengua es todavía más importante. Y no hay que darle muchas vueltas, el idioma inglés es hoy por hoy una lengua, una herramienta de comunicación internacional, se considera como un espacio de comunicación en los ámbitos científicos y culturales, pero para una persona que estudia Comercio Internacional el inglés es una ventaja competitiva para obtener un trabajo y es algo básico, curricularmente hablando. En Chiapas hay empresas internacionales, pues si hablas inglés tienes una ventaja muy importante; es decir, para una persona que estudia Comercio Internacional el inglés es una herramienta cotidiana, una necesidad que se tiene que afrontar.

¿Cuáles son los desafíos que tiene la universidad ante los retos de la Inteligencia Artificial?

Creo que todas las universidades del mundo tienen el desafío de cómo incorporar a la Inteligencia Artificial (IA) a los procesos cotidianos de educación. Nosotros como profesores, tenemos como desafío, aprender a incorporarla en nuestra forma de enseñar, donde se convierta en una herramienta para el estudiante. La IA, actualmente presenta muchos debates y dudas todavía, no sabemos cuáles son sus límites éticos y filosóficos, pero es indudable que todas las universidades tienen que aprender

a utilizarla y a preparar a los jóvenes que van a vivir en este futuro.

Siempre es un desafío como universitarios formar jóvenes para resolver problemas que tú no sabes cuáles van a ser, pero dentro de 10 o 20 años se van a presentar y los jóvenes de hoy tendrán esta herramienta que ayudará a resolverlos, que mejor si la tienen desde hoy. Para el comercio internacional, la IA va a incidir en muchos temas, y será un factor determinante en el futuro de la ejecución y su desarrollo. Tenemos que incorporarla, tenemos que aprender a usarla, y como nadie puede dar lo que no tiene, los profesores y las profesoras de la universidad son los primeros que tiene que aprender sobre la IA.

¿Cuáles son las tendencias de la educación del nivel superior ante los retos de la internacionalización académica?

Aquí en este país, en este momento, en México, tenemos una línea muy clara, hemos trabajado muy de cerca con la Subsecretaría de Educación de la Secretaría de Educación Pública (SEP) donde hemos escuchado decir que la educación superior para ser educación superior, de verdad tiene que ser internacional. La internacionalización es una herramienta que ayuda a los jóvenes a ampliar horizontes, a entender que el mundo está interrelacionado, que lo que pasa en Chiapas, como lo que pasa en Tapachula, es un reflejo de lo que ha pasado en otras partes del mundo, lo cual incluye formación para la tolerancia y el diálogo.

La tendencia y el interés de las universidades mexicanas es acercarnos hacia el sur, establecer diálogos entre universidades que no están en el centro de la mirada tradicional del mundo occidental, es una especie de mirada, de colonizar, quizá, establecer, hablando de Comercio Internacional, aduanas ideológicas, ver, qué es lo que nos conviene de lo que hay, de lo que se dice, abandonar una mirada del mundo que es egocéntrica. Además, hay que reconocer que existen otras perspectivas importantes y, por lo tanto, la cooperación internacional puede ser también una cooperación sur-sur muy adecuada, en las cuales nuestro lugar geográfico nos vuelve estratégico en un país como México, porque somos la puerta de entrada para Centroamérica y para Sudamérica; en consecuencia, considerarnos una vocación de cooperación internacional de la educación superior.

¿Cómo participa México en el desarrollo del país en los tratados internacionales?

México tiene múltiples tratados de libre comercio con muchos países de Europa, América Latina, lo cual nos lleva a temas de comercio para comprar y vender artículos con múltiples países. Es muy claro que, para México, por su posición geográfica, el tratado que tiene con Canadá y EE.UU. constituye una de sus herramientas más importantes, hablando de que México vende más que China a EE.UU., es, en buena medida, por estos tratados internacionales.

Creo que para todos, estemos o no vinculados al comercio internacional, nos interesa que la próxima negociación en la revisión de este tratado sea favorable, que tengamos éxito, mejores condiciones para nuestro país y, en el caso concreto de nosotros, que estamos en el sur de México, esperamos que esa negociación nos abra puertas y nos permita participar de una manera más directa, porque hay que decirlo también, es el norte y el centro de México los que más se benefician de ese tratado y nosotros en el sur sureste nos hemos quedado, en muchos casos, varios pasos atrás.

Creo que es un buen momento para pensarlo, estrictamente hablando de las políticas comerciales, pues no se puede separar tajantemente la realidad en un segmento y otro, con el tema de la migración que es un fenómeno social y político, también es un fenómeno electoral para EE.UU., y ese fenómeno que, además nos vuelve a llevar a la idea de que somos la entrada de México de países de Centroamérica, constituye un factor que tendría que considerarse, la idea de la migración, sobre todo la inmigración indocumentada que va a EE. UU. va a repercutir en la forma en que se considere cómo aproximarse al problema, ya que puede ser una oportunidad para abrir una nueva forma de tratar a la frontera sur de México y generar para nosotros más oportunidades.

¿Cuál es el papel de la investigación y la innovación en el fortalecimiento de la competitividad en las empresas de la frontera sur de México?

La investigación científica se aplica en todos los ámbitos, ubicar cuestiones importantes, situaciones, problemas, necesidades y acercarse a ellos mediante un

método científico. La idea de investigación en el ámbito del comercio internacional no es encerrarse en una oficina y desde tu escritorio imaginarte qué conceptos pueden ser de utilidad. La idea de la investigación es encontrar cuáles son los problemas de la realidad, entenderlos, estudiarlos y ofrecer respuestas; explicarlos, ya es un buen resultado de la investigación. La investigación que se hace tiene que repercutir en el funcionamiento de las empresas.

Para las universidades la investigación es básica, viene desde la Constitución en el artículo 3º, donde menciona cuáles son las funciones esenciales de una institución de educación superior, habla de la docencia, formar profesionales, diría Ortega de los buenos y de los mejores, pero lo que enseña tiene que ser ese conocimiento orientado a la realidad a lo que vivíamos el día a día y al entenderla y al resolverla y eso es investigación.

Lo anterior te lleva a otra herramienta: la universidad tiene que estar vinculada con la sociedad y, en este caso, con las empresas; los egresados de una institución deben tener cercanía, no solo pensando que van a trabajar, sino a insertarse en el mercado laboral, y entender lo que hay para ser capaces de formar sus propias empresas, desarrollar sus propias iniciativas. Es por eso por lo que es importante que la universidad tenga una comunicación fluida y directa con las y los empresarios en lo que viven en el día a día para aprovechar, para construir la colaboración que permita formar mejor a los jóvenes.



Las universidades deben ser una herramienta al servicio de la sociedad para formar a los jóvenes que influirán en el futuro de México

¿Cómo promueve la universidad el intercambio académico en México y Centroamérica?

Bueno, en ese sentido, tenemos muchas alternativas: con Guatemala y sus universidades que están en la frontera, tenemos convenios de colaboración, trabajamos en conjunto programas de posgrado; además, impulsamos que ellos asuman parte de nuestra oferta educativa, y lo mismo estamos haciendo con otras universidades de Centroamérica que son con las que hemos firmado convenios y en las que estamos trabajando.

Es decir, estamos recuperando un espacio que las universidades mexicanas no habían explorado; no se trata de ver solo hacia el norte, pues ese es un fenómeno que se ha dado en la sociedad mexicana y en la chiapaneca.

Es importante generar esa sensibilidad en los jóvenes, así como el fortalecer los procesos de colaboración con la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AMEXCID).

Hemos trabajado con la Agencia, generando proyectos de colaboración internacional académica con Centroamérica, y con las universidades de Sudamérica, tenemos buenas relaciones; por ejemplo, con las universidades colombianas tenemos el intercambio estudiantil, lo cual es muy importante y vamos a seguir fortaleciéndolo.

¿Cuál es la aportación de la Universidad Autónoma de Chiapas a la sociedad?

Tiene muchas, pero en el ámbito del comercio internacional habría que subrayar la importancia de la carrera en Comercio Internacional, que ya tiene 30 años y tiene mucha solidez.

Creo que la aportación de la Universidad Autónoma de Chiapas, es que está formando a las personas que van a impulsar el comercio internacional y serán capaces de hacer que aprovechemos mejor las oportunidades que llegan al país y a nuestra región.

En conclusión, creo que el hecho de que la Universidad Autónoma de Chiapas imparta la carrera de Comercio Internacional es estratégico para el desarrollo del país, pues las universidades deben ser una herramienta al servicio de la sociedad y formar a los jóvenes que influirán en

el futuro de México. En estos 50 años de la creación de la Universidad, estamos haciendo un corte de caja, estamos evaluando las cosas que han salido muy bien, y creo que uno de los grandes éxitos del modelo de la Universidad y del Campus IV en Tapachula, es tener una carrera orientada a este tema.

¿Cuál ha sido el mayor reto académico al que se ha enfrentado la Universidad ante la competencia nacional e internacional?

La Universidad Autónoma de Chiapas tiene un desafío muy específico, pues debe ser una universidad pública orientada a cubrir las necesidades y circunstancias propias del estado de Chiapas; responder a una sociedad con un perfil muy específico como carencias y necesidades muy grandes; capaz de incluir a jóvenes, pero, sobre todo, a quienes vienen de grupos sociales vulnerables, ese es el desafío inicial.

Otro desafío es que debe adaptarse a ser la "Universidad de la frontera sur", que dejó atrás épocas en las que los criterios con los cuales se decidía el rumbo de esta Institución no eran estrictamente académicos ni estaban situados en la misión de formar a las siguientes generaciones de chiapanecos y chiapanecas, sino adaptar y establecer el trabajo, puro y estrictamente académico.

Por último, debemos asumir el desafío que implica ser la Universidad del estado de Chiapas, con una historia de 50 años, lo cual nos lleva a la idea de que los universitarios debemos tomar una actitud distinta para que los jóvenes adquieran una autoestima alta, que se convenzan de poder tomar grandes desafíos.

Para ello, debemos empezar por nosotros mismos, con el fin de convencerlos de que podemos ser una muy buena Universidad con un alto nivel de formación profesional.

Estimado Doctor Carlos F. Natarén Nandayapa, muchas gracias por concedernos esta entrevista para la revista Contaduría Pública.

Impacto de la migración en el comercio de la frontera sur de México

DRA. OLGA MARÍA RUIZ BALLINAS
Docente de la Facultad de Ciencias de la Administración Campus IV de la Universidad Autónoma de Chiapas
olga.ruiz@unach.mx

Síntesis

La migración ha sido un benefactor para la economía de la frontera sur. Después de la pandemia, se presentaron oportunidades para que la economía no se frenara, de esta manera los sectores económicos se enfocaron en brindar atención y servicios de primera necesidad a migrantes, lo que generó una derrama económica, además de desarrollar programas para brindar empleos a migrantes.

Antecedentes históricos

Si bien la migración siempre ha existido desde el origen del hombre, y la motivación de migrar se ha dado por diferentes causas, es un hecho que estos últimos años, ha generado discrepancias en muchos destinos migratorios.

La migración se ha llevado a cabo y estas personas buscan desplazarse a un mejor lugar, llegando a un nuevo país. Estos países destino, se vuelven receptores y se convierten en proveedores de oportunidades y grandes sueños para los migrantes que buscan una nueva vida. La migración se puede dar por muchos motivos: porque las personas deciden cambiar de residencia, porque lograron obtener un mejor trabajo, lograron algún intercambio académico, o también se da la migración ilegal, que es el grupo más vulnerable.

El corredor que atraviesa Centroamérica-México se ha convertido en uno de los más activos y crecientes escenarios de los flujos migratorios con destino a EE.UU., en los últimos diez años. Desde esa tesitura, la migración y la aglomeración de personas en la zona fronteriza de Chiapas se ha incrementado.

Anteriormente, existían “rutas conocidas” por los centroamericanos, caribeños y sudamericanos, de las cuales, la primera entrada a México era el Municipio de Tapachula; debido a su ubicación geográfica y a su desarrollo económico, se ha considerado como un lugar de paso para migrantes. En dicho Municipio se realizan trámites de expedición de documentos para que los migrantes tengan el libre tránsito dentro de territorio mexicano. Siguiendo el camino de la “ruta”, la mayoría de los migrantes que están de paso, buscan las vías para llegar a la frontera norte y cruzar a EE.UU., país conocido como el sueño americano.

Sin embargo, con el gobierno de Donald Trump, acompañado de una pandemia, las políticas migratorias en EE.UU. cambiaron, bloqueando la frontera y cerrando las puertas a los migrantes, haciendo que estas personas buscaran otra opción: establecerse en México.

México se ha caracterizado por ser un país solidario, que ha participado en la agenda internacional en diversos temas: educación, seguridad, turismo y migración. Aun con la pandemia que inició en 2019 y se potencializó en 2020, México nunca cerró sus fronteras, lo cual dio pie a que las caravanas de migrantes siguieran llegando a México.

La migración permite que las personas que buscan salir de su hogar obtengan un mejor ingreso o nivel de vida;

asimismo, cuando la migración se incrementa se activa la economía, fortaleciendo los ingresos de los países receptores; los países que aceptan la migración, brindan oportunidades de trabajo formal o informal.

Por lo anterior, Tapachula pasó de ser un lugar de tránsito y retorno, a ser un lugar de destino y residencia, debido también a las condiciones políticas en las que se encuentra EE.UU. La frontera sur se ha convertido en la primera puerta de entrada a territorio mexicano, donde personas de diversas nacionalidades llegan en busca de una oportunidad por cambiar sus condiciones de vida.

Percepción social de los migrantes

Durante 2018, la frontera sur de México vivió una de las caravanas migratorias más grandes de los últimos años. El éxodo originó pánico en los patriotas mexicanos, al recibir más de 1,000 migrantes cada semana, lo cual fue un reto para los prestadores de servicios del gobierno mexicano. Si bien las caravanas tenían como destino principal EE.UU., la política exterior no lo estaba permitiendo. Lo anterior ocasionó que la mayoría de los migrantes empezaran a ser desplazados por todo el país, pero principalmente se quedaban en Chiapas.

Debido al movimiento migratorio inusual que se vivía en la ciudad de Tapachula, las autoridades local, estatal y federal se vieron colapsadas con la prestación de servicios a migrantes, de la misma manera las organizaciones internacionales, que hoy siguen brindando atención.

“ Hay una nueva oleada de migraciones, lo cual debería ser atendido con un enfoque de derechos humanos, siempre respetando el estado de derecho de los mexicanos



¿Crisis u oportunidad?

A la par que se vivía la crisis migratoria en Tapachula, también se padecía la dificultad sanitaria del COVID-19, lo que dejó muchos negocios cerrados, jefes o jefas de familias que no podían trabajar o habían fallecido. Se vivió la brecha digital en las escuelas de todos los niveles académicos, crisis alimentaria y poco servicio médico. Debido a que todo estaba cerrado, en algunas empresas, disminuyeron los salarios, pero las deudas de las personas no.

Los mexicanos, además de solidarios, se han caracterizado por ser personas muy creativas, y siempre han logrado salir de las crisis, tomándolas como oportunidades. Muchos empresarios cambiaron sus principales giros, buscando alternativas para no cerrar; de la misma manera, muchas personas que se quedaron sin trabajo también decidieron dedicarse al sector hotelero o inmobiliario, dando en renta sus casas a los migrantes.

En ese contexto, la migración en Tapachula ha aumentado considerablemente; según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en el censo realizado en 2005 contaba con 1,040 migrantes que vivían formalmente en la ciudad. Para el siguiente corte sobre el censo de migrantes que realizó en 2015, se tuvo un registro de 3,011 migrantes. Lo anterior representa un incremento de 289% de migrantes que demandan servicios públicos, trabajo, vivienda y alimentación. Sin embargo, después de las caravanas de migrantes, los números han aumentado y la realidad del número es mucho mayor. Si bien el presupuesto de Tapachula está diseñado para atender a una población de 353,706 habitantes, para 2024 la población flotante que vive y requiere servicios en el Municipio supera los 100,000, anualmente.

Como se observa el Municipio de Tapachula está sobrepoblado, lo que ha traído un fenómeno social, beneficiando a la economía de la ciudad, pues la migración ha incrementado la economía en el municipio y en el estado, ya que Tapachula no es el único lugar donde se estabilizan los migrantes. Según la página del Gobierno de México, en 2020 la población de Tapachula fue de 353,706 habitantes, lo cual representa un crecimiento de 10.4% en comparación con 2010.

Como resultado de lo anterior, en la frontera sur se ha incrementado la derrama económica. Durante la pandemia, muchos sectores económicos se vieron afectados, sin embargo, la llegada de los migrantes permitió que las actividades económicas se mantuvieran. La fuerza laboral inmigrante puede aportar hasta 7% del PIB en países como México.

“ En Tapachula, el sector restaurantero se vio beneficiado, ya que no solo se incrementaron las ventas de los restaurantes, sino que fue el momento de emprender

Aunque muchas empresas cerraron y muchos empleados perdieron sus empleos, el Gobierno de la República desarrolló un programa para brindar empleos temporales a los migrantes. México junto con el Programa de las Naciones Unidas (PNDU) implementaron el programa Estrategia Intégrate, el cual permitió ayudar a empresas que necesitaban empleados, pero que no podían pagarles un sueldo y, a su vez, el migrante se apoya con un trabajo digno y de calidad, con un salario justo.

En la ciudad de Tapachula, el sector restaurantero se vio beneficiado, ya que no solo se incrementaron las ventas de los restaurantes, sino que fue el momento de emprender. Surgieron muchos negocios que trabajaban desde casa, haciendo pasteles, vendiendo hamburguesas, tacos y otros antojitos mexicanos; surgieron las famosas “nenis”, mujeres jóvenes emprendedoras que vendían diversos productos, en su mayoría, para el sector femenino con entrega a domicilio. Pero, además, también los migrantes pusieron sus propios negocios, con la intención de vender alimentos originarios o lo más parecidos a la comida tradicional de sus países, para ofrecer a sus compatriotas y, mediante la comida, tener buenos recuerdos y momentos.

También el sector hotelero e inmobiliario fueron de los que más se beneficiaron durante la crisis sanitaria. Las rentas se incrementaron de manera considerable, ya que, anteriormente, una vivienda tipo INFONAVIT tenía un precio de renta entre 2,000 a 3,000 pesos mexicanos; a tres meses de la llegada de las caravanas de migrantes, las rentas estaban entre 10,000 y 12,000 pesos mexicanos, pues el migrante generaba una alta demanda de las viviendas.

Aunque lo anterior complicó a la familia mexicana que buscaba “una renta normal”, el circulante no se detuvo en la frontera sur, generando movimientos económicos en la ciudad. Además, las remesas se estaban quedando en la zona de

la frontera sur, ya que los migrantes reciben dólares de sus familiares, por lo que se volvía cada vez más común el pago con dólares.

Además de trabajo y vivienda, los migrantes buscan satisfacer otras necesidades como alimentos, por lo que, en los centros de abastecimiento de alimentos, como mercados y tianguis, los migrantes buscaban adquirir víveres y no solo adquirirlos, sino comprar lo más parecido a su alimentación tradicional (como el plátano macho verde que, tradicionalmente, el mexicano lo consume maduro).

Los migrantes tienen la necesidad de vestimenta y de distracción: visitas al mar, ir a restaurantes, pasear por las plazas comerciales, etc. Las actividades cotidianas de los migrantes, mientras esperaban la resolución de su situación migratoria, dio lugar a la activación económica y una considerable derrama económica en la frontera sur. Si bien las políticas estadounidenses han cambiado, provocando que hoy México sea el nuevo destino de los migrantes, significa que la economía seguirá moviéndose.

En una entrevista con el representante de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Tapachula (CANACO), el Lic. Jorge Zúñiga mencionaba que los empresarios tapachultecos están con la mejor disposición de ayudar, sumar y contribuir a la mejora de la calidad de vida, tanto del migrante como de la comunidad de la Perla del Soconusco, además de la disponibilidad de este sector para realizar mesas de trabajo a fin de desarrollar políticas públicas migratorias integrales que vayan a la par de la evolución de la situación económica del país.

Tapachula hoy se ha vuelto una ciudad cosmopolita donde podemos encontrar diferentes familias migrantes, trabajadoras y socialmente responsables, alemanes, españoles, japoneses, chinos, y en este siglo XXI hay una nueva oleada de migraciones, lo cual debería ser atendido con un enfoque de derechos humanos, siempre respetando el estado de derecho de los mexicanos. ☞

Fuentes consultadas

Gobierno de México (2024). *Data México*. Gobierno de México. <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/geo/tapachula?redirect=true>

INEGI (2024). *Población migrante en Tapachula*.

Juárez, B. (26 de noviembre de 2021). PNDU crea programa de vinculación laboral para personas migrantes en México. *El Economista*, p. 1.

Organización Internacional para las Migraciones (2022). *Diagnóstico comunitario sobre tráfico de ilícito de migrantes en la zona fronteriza*. Chiapas: Organización Internacional para las Migraciones.

Zúñiga, J. (27 de marzo de 2024). *Entrevista sobre percepción de los empresarios respecto a las caravanas migrantes*. (O. M. Ballinas, entrevistador).

Seguridad social de extranjeros que prestan servicios personales subordinados en México

MTRO. ISMAEL GUTIÉRREZ MOGUEL

Asesor Jurídico Contable
Docente de la Facultad de Ciencias de la Administración, Campus IV, de la Universidad Autónoma de Chiapas
moguelimssma@hotmail.com

MTRA. XÓCHITL COUTIÑO DE LOS SANTOS

Titular de Despacho Contable/Docente del CBTIS Tapachula
cp.xochitl@hotmail.com

Hablar de la seguridad social es tan complejo como general, mayormente si se trata en el ámbito internacional.

Síntesis

Este tema es crucial debido a su impacto en la salud y el bienestar de las personas, pero se complica al considerar la situación administrativa de cada asunto. Cada país tiene su propio marco jurídico para la seguridad social. Este artículo se enfoca en la situación de ciudadanos extranjeros que se encuentran en México, destacando cómo los distintos tratados, leyes y reglamentos afectan su estatus en relación con la seguridad social.



Antecedentes

Inmigrantes mexicanos que viven en el extranjero

El Estado ha sostenido, según noticias en redes sociales, la procuración de interactuar con EE.UU., donde se encuentran más migrantes nacidos en nuestro país, para garantizar el derecho a la seguridad social de los mexicanos que viven y trabajan en ese país.

Por otra parte, al crearse y aprobarse el sistema de trabajadores independientes en el Instituto Mexicano del

Seguro Social (IMSS), se está viendo la posibilidad de que quienes trabajan de manera independiente en EE.UU. puedan ingresar a los beneficios que otorgan las cinco ramas del IMSS, en su régimen obligatorio.

Personas extranjeras que prestan un servicio personal subordinado en México

Considerando lo ordenado en la Constitución:

Artículo 33. Son personas extranjeras las que no posean las calidades determinadas en el artículo 30

constitucional y gozarán de los derechos humanos y garantías que reconoce esta Constitución.

Párrafo reformado DOF 10-06-2011

En observancia al artículo 123, fracción XI de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), en correlación con los artículos 20 y 21 de la Ley Federal del Trabajo (LFT), y en concordancia con la fracción primera, del artículo 12 de la Ley del Seguro Social (LSS), los extranjeros que se encuentren prestando un servicio personal subordinado, son sujetos de aseguramiento al régimen obligatorio del IMSS.

Tan es así, que en los sistemas, plataformas o programas institucionales no existe restricción para la inscripción o alta de estas personas, solo se necesita:

- Nombre completo.
- Clave Única de Registro de Población (CURP).
- Salario base de cotización.
- Fecha de ingreso.
- Categoría.

No es obligatorio adjuntar algún documento, pues solo se opera con los datos de los movimientos afiliatorios.

Sin embargo, los empresarios, para deducir su nómina y poder timbrarla, necesitan, como requisito *sine qua non*, el Registro Federal de Contribuyentes (Constancia de Situación Fiscal) de los trabajadores.

“ Las personas extranjeras que se encuentran prestando un servicio personal subordinado en México, son sujetas al régimen obligatorio de la LSS

Las dificultades para obtener la Constancia son mayores para los extranjeros, lo cual no permite a los patrones que cumplen de manera correcta; es decir, tanto para el Servicio de Administración Tributaria (SAT) como para el IMSS, no contraten a este tipo de personas, no por no poder inscribirlas al IMSS, sino más bien, por no cumplir con los requisitos del timbrado de nómina.

Si nos damos cuenta, con la colaboración entre las autoridades fiscales en México, se ha propiciado el cumplimiento en materia de seguridad social, pues al obligarlos al timbrado de la nómina y a cumplir con los requisitos de este, se obliga a inscribirlos al IMSS, pues resulta por demás obvia una discrepancia a todas luces, si se timbra la nómina y no se registra ante el IMSS; ya que al declarar, el contribuyente entrega automáticamente la evidencia de incumplimiento en materia de seguridad social.

Como se ha comentado, las autoridades han intercambiado información en acuerdos de colaboración para persuadir al cumplimiento en materia impositiva; sin embargo, lo cierto, es que las autoridades no procuran resolver inquietudes, inconformidades o problemas de salud, bienestar o de seguridad social, tanto de los patrones como de los trabajadores, máxime que la seguridad social, debería ser una contraprestación al entero de las cuotas, es decir, el patrón y el trabajador aportan cuotas para la supuesta garantía de la salud y el bienestar social, pero el IMSS, que es el encargado de brindar los beneficios que ofrece el régimen obligatorio, más parece haberse convertido en otro ente recaudador y no garante de la salud y el bienestar como figura en nuestro país.

Por ejemplo, y sin salirnos del tema de trabajadores extranjeros en México: al inscribir a los trabajadores extranjeros al IMSS, estos cotizan también las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORE) y el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), lo cual no pueden ocupar por su condición; es decir, los prestadores de servicios como sus patrones realizan aportaciones para la AFORE y el INFONAVIT, pero para que estas instituciones otorguen los beneficios o recursos correspondientes a las personas prestadoras de servicios extranjeras les solicitan un sin número de requisitos, y en calidad de extranjeros les resulta casi imposible cumplir; por lo tanto, no cuentan con la devolución de su ahorro o no tienen la esperanza de contar con un crédito de los que otorga el INFONAVIT.

Otro ejemplo claro, es la obligación de pagar cuotas para guarderías. En el caso de los trabajadores extranjeros, la mayoría viene a buscar mejores condiciones, pero deja a su familia en su país para buscar la manera de obtener recursos y enviárselos, pero el uso de la guardería es nulo; además, para tener acceso a las guarderías en igualdad de circunstancias se necesita una serie de requisitos por los cuales el acceso a dicho beneficio será casi imposible, sin embargo, se les retiene el pago de cuotas para guarderías.



Al inscribir a los trabajadores extranjeros al IMSS, estos cotizan también las AFORE y el INFONAVIT

En lugares muy rurales no existen guarderías, entonces, ¿cómo hacer uso de este beneficio? Los trabajadores extranjeros que trabajan en las fincas cafetaleras, por ejemplo, donde no hay guarderías, ¿cómo pueden hacer uso del servicio?

A pesar de esto, las autoridades cobran las cuotas, pero no procuran otorgar el beneficio, el supuesto bienestar al trabajador.

Desconocimiento y miedo de los migrantes para iniciar demandas laborales y de seguridad social en contra de los patrones incumplidos. Este es otro de los puntos: los trabajadores extranjeros, por sus distintas condiciones dentro del territorio mexicano, se sienten tímidos, cohibidos, con miedo, y consideran que el hecho de reclamar sus derechos, le puede acarrear mayores problemas, por eso no se atreven a denunciar el incumplimiento de sus derechos laborales ni los de seguridad social que, por supuesto, les corresponden. Incluso, en caso de que un extranjero promueva y sea favorecido en un juicio, proceden capitales constitutivos y cobro de cuotas retroactivas, respectivamente.

Si bien es cierto que las empresas se han visto obligadas al cumplimiento en materia de seguridad social, esto no obedece realmente a la cultura empresarial de los patrones, más bien este cumplimiento forzado se da, por cuanto que la Hacienda Federal exige la Constancia de Situación Fiscal de los trabajadores para cumplir con él.

No obstante lo antes expuesto, algunos patrones, por la tortuosa carga fiscal y por las obligaciones contraídas en las reformas en esta materia, ahora se arriesgan a timbrar sus nóminas y deducirlas, aun sin inscribir a sus trabajadores o a la totalidad de ellos, evitando el incumplimiento ante el SAT y el entero de cuotas obrero-patronales; lo cual abre la puerta al IMSS para ejercer sus facultades de comprobación mediante actos de fiscalización, argumentando diferencia en las masas salariales.

Conclusión

Las personas extranjeras que se encuentran prestando un servicio personal subordinado en México, son sujetas al régimen obligatorio de la LSS y, por lo tanto, tienen el derecho de que se les brinden los beneficios que otorga el régimen y la LSS.

Para inscribirse o darse de alta ante el IMSS, los trabajadores extranjeros solo necesitan proporcionar a su patrón: nombre completo, CURP, y el número de seguridad social (NSS, pero si no cuenta con este, puede tramitarlo en la plataforma digital). Con esto tendrá derecho a los beneficios del régimen obligatorio. [🔗](#)





La participación de la mujer como agente aduanal en México

DRA. DAMARELIA DÍAZ LÓPEZ
Docente de la Facultad de Ciencias de la Administración, Campus IV, de la Universidad Autónoma de Chiapas
damarelia.diaz@unach.mx

Síntesis

El agente aduanal en México es pieza clave del comercio exterior, con un papel relevante como auxiliar del Estado mexicano; es un facilitador en el desarrollo del comercio exterior, también se trata de un negocio que se enmarca al paso de la historia como un legado de empresa familiar que va de generación en generación, en donde las mujeres tienen una gran participación.

Existen dos formas de obtener una patente de agente aduanal: como agente aduanal sustituto y por convocatoria. Hace más de 25 años que no se publicaba en el *Diario Oficial de la Federación (DOF)* una convocatoria para la obtención de una patente aduanal. El Gobierno federal, por medio de la ANAM, otorgará un máximo de cien patentes aduanales; esto se deriva del incremento de mercancías para la importación-exportación y se requiere de profesionales que cuenten con la experiencia en el ramo aduanero y del comercio exterior. El proceso de selección se llevó a cabo mediante exámenes que consiste en procesos, los cuales constan de lo siguiente:

1. Conocimientos en comercio exterior, con experiencia mínima de cinco años.
2. Psicotécnico.

En este proceso se registraron más de 916 personas, el registro fue conforme a lo establecido en las bases de la convocatoria publicada en el *DOF* el 22 de junio de 2023,

únicamente 816 personas lograron presentar el examen de conocimientos, y nos preguntamos: ¿cuántas mujeres participaron y obtuvieron resultados positivos para obtener la patente como agente aduanal en México? Los resultados de la convocatoria aún no se encuentran publicados.

Antecedentes

Hace 105 años, se crea la figura del agente aduanal y con ello la transformación, la trascendencia y relevancia del agente aduanal como una persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHPC), mediante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) que otorga una patente, que le permita a una persona física promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley Aduanera.

A partir de 2014 se publicaron sucesivas prórrogas originadas por la insistencia de los agentes aduanales y por la receptividad de las autoridades fiscales en turno, quienes periódicamente aplazaban su retiro, hasta que llegó a la Presidencia un nuevo partido político, al Servicio de Administración Tributaria (SAT), la Mtra. Raquel Buenrostro y a la Administración General de Aduanas, el Senador Ricardo Ahued Bardahuil. Con la entrada del nuevo gobierno, se hicieron cambios en la estructura.

México

En México, la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM) tiene registradas 822 patentes para agentes aduanales, de las cuales 623 han sido otorgadas a hombres, lo que equivale a 75.79% y 199 patentes que han sido otorgadas a mujeres, es decir, 24.21%. Esto podría contextualizarse en los ámbitos de desarrollo cultural, educativo o de oportunidades que las mujeres han ido transformando y liderando; hoy en día, existen más espacios para las mujeres que deseen involucrarse en ámbitos del comercio exterior.

A lo largo de la historia la mujer mexicana ha pasado por un sistema cultural transversal heredado de generación en generación y temas como el machismo, el malinchismo, la misoginia, discriminación, y la escasez de recursos económicos, sociales y culturales, hacen eco en el crecimiento y desarrollo de la mujer en el contexto económico, político, empresarial, social, legal, entre otros. En el *DOF* se encontró registro de las primeras mujeres que obtuvieron una patente:

De acuerdo con el *DOF*, la Srita. Carmen Bassols García, fue la primer mujer Agente Aduanal en México en 1933, lo curioso es que no se encontró publicado el otorgamiento de la patente, sino, únicamente se encuentra publicada la cancelación, de la misma manera se encuentran registradas las cancelaciones de otras patentes expedidas para mujeres, lo cual se describe a continuación:

Las primeras cinco mujeres con registro en el *DOF* de una patente aduanal en México [tabla 1]:

Nombre	Patente	Fecha de expedición	Fecha de cancelación <i>DOF</i>	Lugar
Srita. Carmen Bassols	305	2 de mayo de 1933	22 de junio de 1937	México, D.F.
Señora Angela María Gurría Cuevas	481	14 de septiembre 1938	15 de noviembre de 1939	México, D.F.
María Mercedes de Asco	437	28 de enero de 1938	30 de marzo de 1943	Veracruz, Ver.
Señora Consuelo Mendirichaga de Sanjinés	538	3 de junio de 1942	24 de septiembre de 1942	Nuevo Laredo, Tamps.
María Teresa Bornemann Inzunza	553	30 de julio de 1942	9 de diciembre de 1946	México, D.F.

Fuente: elaboración propia basada en el *DOF*

Los agentes aduanales son fundamentales en el desarrollado del comercio internacional de México, colaborando con el Gobierno federal en las reformas a las leyes, necesarias en la transformación y desarrollo acelerado del comercio internacional, sin embargo, la participación de la mujer como agente aduanal, en los últimos 40 años se ha incrementado y su presencia se ha destacado, ejecutando actividades que le permiten potencializar su desarrollo y ser quien represente a sus clientes ante la aduana. En el contexto del desarrollo del agente aduanal en México, se considera que menos de 30% de mujeres obtienen una patente de agente aduanal, esto en muchos casos es debido a que obtuvieron la patente por agente aduanal sustituto y algunas mujeres aún no ejercen, debido a que el agente aduanal no tiene planes de jubilarse o retirarse y permita el ejercicio de la patente aduanal sustituto.

En entrevista, la Lic. Ivonne Erika Ramírez Pérez, colaboradora de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM) y con más de 19 años de experiencia en el puesto de analista de planeación estratégica y calidad y experta en la impartición de cursos de capacitación para los candidatos a obtener patentes aduanales, menciona que, en 2013, el Gobierno federal cierra la convocatoria para obtener patente aduanal, únicamente se otorga patente como agente aduanal sustituto, donde el gobierno presionaba al agente aduanal para que eligiera un sustituto que puede ser otorgado al gerente, a sus hijos, o esposas, sobrinos, es decir, persona más cercana o de confianza del agente aduanal.

En el escenario que le ha tocado vivir señala que cuando el agente aduanal elige a su esposa como sustituto, ella, que ha estado ocupada con su familia por muchos años, con años de egreso de la universidad y no ejercer, aunado a que no cuenta con los cinco años de experiencia que solicita la reforma 2021-2023, le es difícil el tiempo de capacitación; sin embargo, lo hace porque el esposo no tiene a alguien más de su confianza, si es que los hijos aún son pequeños. La Lic. Ramírez comenta que de los 32 estados llegan a la Cd. de México, un mes completo de capacitación únicamente descansando los fines de semana; en algunos casos ya no regresaban a la capacitación, pues sentían que dejaban abandonadas las obligaciones en el hogar, aunado a la falta de experiencia requerida mayor a cinco años.

Algunas esposas de los agentes aduanales que se atreven a presentar el examen para obtener la patente, se encuentran con temas como clasificación arancelaria, reglas complementarias, se les dificulta la clasificación de mercancías complejas, aunado al avance de la tecnología. En el caso de elegir sustituto a algunos de sus hijos, la Lic. Ramírez ha observado que muchas veces como por código hereditario, el agente aduanal elige a su hijo mayor si es varón como soporte de la familia, solo en caso de ser su primer descendiente una mujer, entonces elige que sea su hija. Muy rara vez el agente aduanal elige al gerente, en caso de ser de mucha confianza y no tener otra opción familiar.

Hasta el sexenio anterior, el agente aduanal buscaba la forma de extender su actividad para postergar el retiro; la Lic. Ramírez hace mención de que el examen para obtener una patente es muy pesado: primero te hacen esperar por horas, para presentarlo, con lo cual miden la paciencia, el auto control, la agresividad, el comportamiento y actitud, la corrupción, el carácter que se requiere para regular las emociones; estas competencias permiten desarrollar el liderazgo, la negociación y el temple que se requiere para ejercer esta labor.

El agente aduanal, una vez que ya obtuvo la patente, deberá ejercer una carrera empresarial, pues buscará clientes, desarrollará la cadena logística y su trazabilidad, así como ejecutar los procesos administrativos, de manera correcta; ejerce responsabilidad de los actos de los gerentes y colaboradores que lo representan, puesto que es responsable solidario de su cliente ante las autoridades, y deberá evitar la aplicación de multas administrativas, pecuniarias y procesales.

Ramírez menciona que el mes pasado proporcionó una capacitación a un grupo numeroso de interesados en obtener una patente aduanal, quienes deseaban prepararse para el examen; menciona que la Confederación por primera vez se encuentra ante la incertidumbre de qué es lo que vendrá en el examen, ya que solo se capacitaron con base en los exámenes que se aplicaban con anterioridad y basados en las reformas y cambios aplicables al comercio exterior. Hace mención que observó a 60% de jóvenes universitarios interesados en obtener una patente aduanal, 4% eran gerentes de una agencia aduanal o mujeres de agentes aduanales interesadas en obtener una patente como sustituto, y 36% eran entre personas colaboradoras de agentes aduanales, dedicadas al comercio exterior, personas que trabajaban para otras empresas. También comenta que observó que 40% eran mujeres, por lo que hay más interés en participar en este sector, aunado a que ante el escenario era un sistema cerrado en donde solo se expedían patentes si eran familiares de políticos; pero ahora el panorama que se observa es que cualquier persona que desee presentar el examen y cubra los requisitos y lineamientos establecidos en la convocatoria puede ser candidato al otorgamiento de la patente aduanal.

María de Jesús Reyna Cancino, asesora senior de comercio exterior de la CAAAREM, menciona que, en la base de datos de la institución se tiene registrada la siguiente lista de mujeres agentes aduanales y la ciudad de adscripción (tabla 2).

Ciudad de adscripción	Cantidad
Cd. Acuña	3
Aeropuerto de la Cd. de México	26
Agua Prieta	1
Aduana al interior de la Cd. de México	4
Cd. Hidalgo	2
Cd. Juárez	9
Coatzacoalcos	1
Toluca	2
Colombia	5
Bajío	2
Manzanillo	2
Veracruz	24
Ensenada	1
Nuevo León	1
Guadalajara	6
Matamoros	6
Mexicali	4
Miguel Alemán y Camargo	1
Nogales	5
Nuevo Laredo	59
Ojinaga	1
Piedras Negras	4
Reynosa	3
San Luis Río Colorado	2
Tampico y Altamira	5
Tijuana y Tecate	10
Tuxpan	1
Yucatán	3
Total	192

Fuente: elaboración propia con base en los datos proporcionados por CAAAREM.



Hace 90 años se expidió la primera patente aduanal a una mujer, pero desde hace 30 años su participación es más notoria y relevante

Con respecto a las mujeres que participan en el comercio internacional, en la frontera de Chiapas con Guatemala, se ubica Cd. Hidalgo, la puerta de entrada a Centroamérica, en donde se tiene firmado el tratado de libre comercio denominado Triángulo del Norte. En Cd. Hidalgo operan 30 agentes aduanales en total, de los cuales 12 son mujeres, que tienen distintas sedes, pero pueden realizar despachos por esta frontera. Se tiene registro de patente como agente aduanal y adscripción con sede en Cd. Hidalgo a María Rubí Elorza Alegría con número de patente 1252 y a Rosa Loreto Cuevas Mordaut con número de patente 0902, quienes, a su vez, tienen a sus familiares cercanos colaborando.

En entrevista, el Lic. Sergio Olivares Ramos, quien tiene más de 30 años laborando para la Aduana de Cd. Hidalgo, menciona que en esta aduana existen un número reducido de mujeres como agentes aduanales, sin embargo, dentro de la Aduana estima 70% de mujeres colaborando para esta dependencia y con los cambios recientes y el ingreso de la Guardia Nacional al recinto fiscal en promedio estima 55% de mujeres que se incorporaron al sistema aduanero mediante esta dependencia, lo cual significa que cada día más mujeres se incorporan al sistema.

De las operaciones de importación y exportación que se ejecutaron durante 2022, en la frontera de Cd. Hidalgo, se tienen 37,040 operaciones de importación en total, de las cuales 12,198 fueron realizadas en una agencia aduanal liderada por una mujer y del total de 454,670 operaciones de exportación hacia Centroamérica 56,076 fueron despachadas desde una agencia aduanal representada por una mujer.

En números globales, del total de 491,710 operaciones de comercio exterior entre México y Guatemala 13.88% fueron operadas por una agente aduanal. Sin duda alguna, las transacciones de mercancías no distinguen sexo, pero el compromiso, el conocimiento, la responsabilidad, empatía y apoyo al cliente y el servicio hace que cada día se destaque su participación.

Conclusión

El retiro voluntario de los agentes aduanales y la figura del agente aduanal sustituto ha permitido a la mujer participar en el sistema aduanero, sin

embargo, poco a poco se ha destacado por su trabajo y ha logrado posicionarse en el comercio exterior; por ello, se espera que de los aspirantes a obtener una de las 100 patentes de agente aduanal crezca el número de mujeres que la obtengan.

Al término de esta investigación aún no ha sido publicado en el *DOF* ningún resultado, no obstante, hay hijas, esposas, sobrinas, colaboradoras con años de experiencia, capacidad y conocimientos en materia de comercio exterior que esperan una oportunidad, la cual puede llegar por la solicitud del gobierno de retiro voluntario a un agente aduanal, o bien demostrando en un examen sus conocimientos, valores y el temple para liderar una organización.

Aún falta camino por recorrer, si se analiza que desde hace 90 años se expidió la primera patente aduanal a una mujer, sin tener mucha participación, y de 30 años hasta hoy la participación ha sido más notoria y relevante. [🔗](#)

Fuentes consultadas

López Olvera, M. A. (15 de noviembre de 2017). Instituto de estudios jurídicos de la UNAM. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/10/4661/16.pdf>

Aduanera, E. (14 de julio de 2020). <https://www.estrategiaaduanera.mx/la-extincion-de-la-figura-del-sustituto-del-agente-aduanal/>

ANAM (2023). ANAM. https://anam.gob.mx/wp-content/uploads/2022/05/Lis_SociedadesAA_18052022.pdf

DOF (17 de julio de 2023). https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5693022&fecha=22/06/2023#gsc.tab=0

Estrategia, A. (15 de febrero de 2018). <https://www.estrategiaaduanera.mx/100-anos-aportando-mexico/#:~:text=febrero%2015%2C%202018-,Fue%20el%2015%20de%20febrero%20de%201918%2C%20cuando%20el%20entonces, donde%20se%20estipulaba%20una%20nueva>

Gómez Barquín, R. (16 de enero de 2018). Revista Aduanas. Obtenido de Eje de comercio exterior y aduanas: <http://aduanasrevista.mx/centenario-del-agente-aduanal-mexicano-1918-2018/>

Gómez, R. (16 de enero de 2018). Revista Aduanas. <http://aduanasrevista.mx/centenario-del-agente-aduanal-mexicano-1918-2018/#:~:text=Por%20otro%20lado%2C%20el%20primer,de%20la%20se%20C3%B1orita%20Carmen%20Vassols>

Hernández Sampieri, R. (2018). *Metodología de la investigación, las rutas cuantitativas, cualitativas y mixta*. México: McGraw Hill. https://www.google.com.mx/books/edition/METODOLOG%C3%8DA_DE_LA_INVESTIGACI%C3%93N/5A2QDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=metodo+mixto+segun+sampieri&printsec=frontcover

INEGI (27 de marzo de 2023). INEGI. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2023/balcom_o/balcom_o2023_03.pdf

Velázquez Rosales, E. (15 de febrero de 2018). *Revista Estrategia Aduanera*. <https://www.estrategiaaduanera.mx/100-anos-aportando-mexico/>



Consolidación del emprendimiento mediante el manejo del comercio electrónico

MTRO. GONZALO JUÁREZ LÓPEZ
Vicepresidente de Asuntos Fiscales de la Canaco
Xalapa
Asociado del Colegio de Contadores Públicos de
Xalapa, A.C.
gjuarezlopez@gjlasosores.com

Síntesis

Reconocer la importancia del comercio electrónico es crucial para fortalecer el emprendimiento en México. Muchas empresas han utilizado la tecnología digital para optimizar procesos, impactando positivamente en las fases del comercio, producción y distribución. Este artículo subraya la relevancia de integrar el comercio electrónico con el emprendimiento, destacando sus ventajas y riesgos. Además, invita a los Contadores Públicos a identificar oportunidades en esta revolución tecnológica, adaptando sus servicios para satisfacer las necesidades.

Introducción

El comercio actual ha encontrado en la tecnología un catalizador que ha hecho factible, en el camino de cada emprendimiento, una fuente inagotable en la exploración de nuevos horizontes, haciendo posible, innovador, dinámico y hasta instantáneo la realización de procesos de comunicación y de transacciones comerciales.

Desde la incorporación de elementos digitales y electrónicos se ha creado una simbiosis constante y creciente con el emprendimiento, no solo ha ayudado a generar procesos más eficaces, con el manejo de gran cantidad de información, sino que ha dado pauta a la generación de innovación.

Con sus riesgos y la falta de cultura digital, sobre todo en países en vías de desarrollo, el comercio electrónico es cada vez más autónomo y simplificado, lo cual constituye una oportunidad para fortalecer el emprendimiento.

La Cuarta Revolución Industrial: Internet y la Inteligencia Artificial

El comercio electrónico (*e-commerce*, por su nombre en inglés), como el conjunto de operaciones de compra venta de productos o servicios que se llevan a cabo por medio de Internet (en línea), utilizando para ello plataformas y dispositivos digitales, sitios web, redes sociales o sistemas diseñados para este fin, es un concepto que surgió en EE.UU. en 1920, sin embargo, vio su primera aplicación en 1994 y, desde entonces, ha evolucionado de manera vertiginosa por su acelerada aceptación y cada vez más fácil acceso.

Las herramientas tecnológicas en el comercio electrónico, y desde principios del siglo XXI de la Inteligencia Artificial (IA) "las utilizamos con mucha frecuencia [y con diferente intensidad en cada región]...", no solamente los negocios sino la forma de vida de las sociedades".

El comercio electrónico ha influido desde la industria, la vida cotidiana hasta el comercio local e internacional de una forma sin precedentes. Históricamente se han reconocido cuatro revoluciones industriales: la primera con el uso del carbón con fines industriales en 1765, que transformó la economía de la agricultura a la industria, mecanizando múltiples procesos, el desarrollo de la máquina de vapor y la forja de metales cambiaron por completo los sistemas productivos y de intercambio internacional, favoreciéndose también por la modernización de los medios de transporte.

La segunda revolución industrial ubicada en 1870, se caracteriza por el dominio y uso de la electricidad, el gas y el petróleo para fines cotidianos y comerciales, los incipientes motores de combustión interna, los productos con base en acero y el manejo de químicos que ingresaron al mercado; apoyados por la introducción del telégrafo y el teléfono supusieron una forma de conectarse en poco tiempo a largas distancias, el transporte tuvo un cambio importante con las ventajas en transporte del avión y el automóvil. En 1969, la tercera revolución se caracterizó por el uso de la electrónica y la energía nuclear.

Finalmente, la cuarta revolución cambia los paradigmas del comercio por medio del uso de computadoras más avanzadas, el Internet y las energías renovables, con un auge en el año 2000. Las energías como la solar, la eólica y la geotérmica empiezan a cobrar importancia en el ámbito ecológico, pero más que nada económico; sin embargo, el verdadero cambio lo produce la digitalización de la información, la conectividad global y en tiempo real incorporando elementos como el Internet de las cosas, el almacenamiento de información en "la nube" y los

primeros pasos de la IA, donde se fusiona cada vez más el mundo físico con el digital.

Ahora bien, veamos la siguiente frase, atribuida a Henry Ford (uno de los grandes visionarios de la industria automotriz): "Si le hubiera preguntado a la gente cómo transportarse mejor, habrían pedido caballos más rápidos", donde concluye que la mayoría de las personas al carecer de conocimientos, de innovación y de acceso a la tecnología, en lugar de pensar diferente y de forma revolucionaria suelen tener una visión sesgada y limitada a aquello que conocen.

Derivado de la frase anterior, se puede dejar en claro que en las revoluciones industriales personas visionarias buscaron formas y mecanismos de hacer más productiva la actividad humana a mayor escala, con el aprovechamiento (y explotación) de recursos o en menor tiempo y de forma más eficiente, sin embargo, la revolución que ahora se abandera con el comercio electrónico y la IA está cambiando incluso conceptos en las formas de hacer y de pensar las cosas.

El emprendimiento potencializado

Con las posibilidades de la ciencia y la tecnología actual se puede impulsar el emprendimiento hacia procesos globales e inmediatos en el acopio de información de forma intuitiva y predictiva por medio de los dispositivos móviles, el manejo de datos, pedidos y transacciones en tiempo real, orientando las decisiones de producción, diseño, oferta y de procesos comerciales más inteligentes y con una certeza y predictibilidad que antes parecía inimaginable.

No parece exagerado decir que aquel emprendimiento que no esté apoyado en las herramientas y el entorno del comercio electrónico tiene alto riesgo de no permanecer en el mercado, o que lo haga de manera informal, o bien que no pueda escalar con sostenibilidad y legalidad hacia mercados más robustos y fuera de lo local; el manejo de los datos, la interacción digital con terceros, así como la facturación electrónica, lo obligan a ello.

El emprendimiento en México se vería potencializado con las herramientas y dinámicas que provee el comercio electrónico en varios aspectos, de los cuales podemos resaltar:

- **Experiencia de usuario personalizada.** Por medio de los dispositivos y aplicaciones, se puede realizar un estudio de mercado para conocer a los clientes y usuarios potenciales; antes y durante el proceso de comercio, se pueden conocer los hábitos de compra,

intereses y gustos, para poder ofrecer una mejor experiencia de compra, así como generar campañas y mensajes de *marketing* enfocados en generar una nueva venta.

- **Atención al cliente.** El uso de aplicaciones que tengan integrada la IA permite a las empresas mejorar la atención de los consumidores para atender quejas y recomendaciones, e incluso sugerencias e ideas de innovación; con el uso cada vez más generalizado de los *chatbots*, formularios y análisis de sitios consultados, tanto de sitios web como de redes sociales, tiene una ventaja competitiva.
- **Logística.** Las herramientas digitales y la IA pueden hacer más eficientes los procesos de un emprendimiento, desde que se inicia el proceso de entrega a partir de la orden de compra del cliente hasta que el producto es entregado en tiempo y forma en el domicilio del consumidor.

Con estos aspectos, se podrían automatizar las funciones empresariales con una inversión importante en herramientas y programas, pero en eficiencia en el manejo de información y disminución de costos en la curva de aprendizaje, implementando procesos de evaluación continua para iniciar y mejorar con mejores estrategias empresariales.

La globalización y la revolución tecnológica han transformado radicalmente la naturaleza del comercio internacional en las últimas décadas. Para señalar algunas de las innovaciones más desafiantes y disruptivas que están actualizando el paisaje mercantil global mediante la IA, podemos señalar procesos desde la optimización de la cadena de suministro hasta el análisis de datos para la toma de decisiones.

- **Planificación inteligente de rutas.** Los algoritmos de IA analizan variables como el clima, el tráfico, estado de las carreteras y la disponibilidad de recursos para determinar la ruta óptima para el envío de mercancías. Estos procesos ayudan a predecir tiempos y fortalecer la seguridad de las personas, equipos y mercancías. Mediante diversas aplicaciones de IA, se puede monitorear el análisis de comportamiento del conductor, imágenes en tiempo real, notificaciones de audio, reconocimiento de voz y detección de objetos, la conducción autónoma, la detección de incidentes y el reconocimiento del funcionamiento y rendimiento de los vehículos, el mantenimiento y control de calidad, previniendo acciones de mantenimiento preventivo, correctivo y predictivo en las unidades.

- **Se ha avanzado** al grado de que se pueden monitorear las acciones y el entorno del conductor visualizando su comportamiento, la detección de rostros y la estimación de la postura de la cabeza del conductor, se puede inferir la presencia de somnolencia, y en procesos de seguridad, y de enlace con otros vehículos cuando es necesario.
- **Predicción de la demanda.** Por medio de las herramientas que utiliza la IA se pueden analizar datos históricos y del mercado; esto se traduce en mejoras para el manejo de *stocks*, producción e inventarios, mejorando la gestión de la cadena de suministro. Algunas aplicaciones específicas son: Forekast, DemandTec, Logility Voyager.
- **Automatización de procesos.** La IA se utiliza para evitar las tareas repetitivas, así como en la gestión de documentos, el seguimiento de envíos y la gestión de almacenes, liberando tiempo y recursos para tareas más estratégicas.
- **Mejora de la gestión de riesgos.** Se aprovecha la IA en la detección de fraude y análisis en los patrones de comportamiento.
- **Análisis de riesgos y gestión de crisis.** La IA puede analizar datos de mercado, políticos y económicos para identificar y evaluar riesgos potenciales.

Es importante destacar que el papel que una persona tiene en el conocimiento del cliente uno a uno, la gestión de procesos, la experiencia de la venta cara a cara y, en general, los procesos de la compra presencial, no puede sustituirse del todo en el mercado actual, por lo que las tiendas físicas y el comercio tradicional tienen un presente y un futuro promisorio, por lo cual es recomendable rescatar lo mejor de ambos escenarios.

Conclusión

El comercio electrónico, junto con la IA, han permeado en el mercado global y lo lideran. A continuación, algunos ejemplos de empresas internacionales que usan la IA:

- DHL, para optimizar sus rutas de entrega y reducir el tiempo de tránsito.
- Alibaba, al detectar y prevenir el fraude en sus plataformas de comercio electrónico.
- Amazon, para ofrecer recomendaciones personalizadas a sus clientes.

Si bien es cierto que las grandes empresas, por su potencial económico y operativo tienen el liderazgo, las pequeñas y medianas empresas pueden introducir herramientas accesibles desde ahora para mejorar su operatividad como ya se hace en el mercado local.

En favor del crecimiento, una empresa que utiliza el comercio electrónico tendrá un potencial favorecedor para el comercio exterior, en comparación con aquellas que no se adaptan a esta nueva "Revolución industrial", más bien dicho una "Era Tecnológica".

Desde recopilar y procesar grandes volúmenes de datos, el manejo automatizado de las redes sociales, el reconocimiento de las tendencias de mercado y patrones de compra, y el análisis de las tendencias del mercado internacional son acciones importantes y urgentes para realizar y que pueden ser impulsadas desde la nueva gestión del Contador Público para el análisis de la información y la toma de decisiones empresariales, más predictiva que histórica,

No debemos obviar los riesgos que la misma tecnología presenta, por lo cual la capacitación y la inversión en elementos de seguridad, son esenciales para un crecimiento sostenible y con certidumbre, ante los procesos que exigen la protección de datos personales, empresariales y la seguridad cibernética; apegarse a la normatividad local e internacional, es un aspecto que implica la consultoría interdisciplinaria en las empresas que buscan un crecimiento en el comercio internacional.

El aprovechamiento de las ventajas que ofrece el comercio electrónico, así como el uso de la IA es inminente, va a un paso acelerado y tiene múltiples ventajas, su impacto es revolucionario y en el área contable hay un área importante de desarrollo en la profesión. ☞

Fuentes consultadas

Clavijo, C. (4 de abril de 2023). Qué es el comercio electrónico: características, ventajas y ejemplos. *HubSpot* <https://blog.hubspot.es/sales/comercio-electronico>

Chuc, C. (7 de marzo de 2024). La Inteligencia Artificial en el comercio internacional. *Anáhuac Mayab Noticias*. <https://merida.anahuac.mx/noticias/inteligencia-artificial-en-comercio-internacional>

UpKeep (12 de marzo de 2023). ¿Cuáles son las 4 revoluciones industriales? *UpKeep*. <https://upkeep.com/es/learning/four-industrial-revolutions/#primera-revolucion-C3%B3n-industrial-carb%C3%B3n-en-1765>

Peralta, F. (19 de abril de 2024). Aplicaciones de la inteligencia artificial en el transporte. *Driv.in*. <https://driv.in/blog/inteligencia-artificial-transporte>

Ubicalo (15 de enero de 2024). Aplicaciones de inteligencia artificial en el transporte. *Ubicalo*. <https://www.ubicalo.com.mx/blog/aplicaciones-de-inteligencia-artificial/>

Espinosa, M. (5 de marzo de 2024). El impacto de la inteligencia artificial en el comercio exterior. *LinkedIn*. <https://es.linkedin.com/pulse/el-impacto-de-la-inteligencia-artificial-en-comercio-maite-espino-f5wqe>





Inteligencia Artificial en el comercio internacional

C.P. PATRICIA GRAJALES HERNÁNDEZ
Asociada del Colegio de Contadores Públicos de Chiapas, A.C.
pgraher@hotmail.com

Síntesis

En la era de la globalización, el comercio internacional se ha visto beneficiado con la utilización de la Inteligencia Artificial (IA), que está sirviendo como herramienta eficaz para fomentar la optimización de los recursos de las empresas y generar ganancias a menor esfuerzo y costos bajos; asimismo, también está la creciente incertidumbre por el desplazamiento de la mano de obra debido a la IA.

El comercio internacional se está revolucionando de manera vertiginosa por medio de la IA, la cual mejora la eficiencia mediante la reducción de costos y tiempos. Hoy en día, las empresas se dedican a comercializar o realizar transacciones con dos o más países de forma simultánea, por lo que esta herramienta es imprescindible en sus operaciones financieras. Así pues, la tecnología avanza a pasos agigantados modificando las formas tradicionales de hacer negocios, innovando y rompiendo paradigmas.

Por ejemplo, los resultados que se obtienen por medio del *machine learning*, el cual pronostica el mercado y sus tendencias mejorando las rutas y reduciendo los costos operativos; y perfecciona la eficiencia, eficacia y la rapidez de entrega de productos y calidad en los servicios de reparto en todo el mundo.

Las empresas ya están utilizando la IA como herramienta para ser más competitivas en un mundo globalizado. Actualmente, las compañías no podrían sobrevivir sin esta herramienta.

Uno de los espacios que la IA está reemplazando en el comercio es la sistematización y automatización de procesos, pues con el incremento de algoritmos automáticos y análisis en tiempo real y futuristas, los entes económicos están realizando gestiones casi exactas al momento de tomar decisiones con respecto al inventario para lograr cubrir las necesidades del mercado, logrando con ello casi el nulo desperdicio y aumento en las ganancias.

La IA está cambiando la forma del suministro internacional; al tener información en tiempo real se identifican todas las partes del proceso, detectando las fallas, retrasos y problemas; al tener el control se previenen los riesgos, se mejora y agiliza la repartición de los recursos que posee

la empresa, y se gestiona de manera más ágil y eficaz en la cadena de suministro, lo cual genera respuestas más oportunas a las oscilaciones del mercado mundial.

Personalización y segmentación del mercado

La IA está dando otra perspectiva trascendental a la segmentación y personalización del mercado a escala internacional, procesando y analizando los datos para aprovechar las tendencias y necesidades de los consumidores de todas y cada una de las zonas mundiales.

El *marketing* encuentra en la IA un aliado que le facilita elaboración de campañas casi exactas y enfocadas en uno o varios segmentos de mercados aplicando estrategias y tácticas efectivas y asertivas de ventas internacionales. Cuando el consumidor busca determinado producto o servicio, inmediatamente la IA detecta su segmento, necesidad, capacidad de pago y proporciona al cliente diversas opciones. Esta herramienta tan eficaz y predictiva, con los datos que recaba del inmenso mundo de la información de los usuarios, será capaz de modificar, crear productos y servicios que satisfagan las necesidades de los consumidores.

Esto facilita la creación de campañas de *marketing* más precisas y dirigidas, lo que, a su vez, aumenta la relevancia y efectividad de las estrategias de venta global. Tener un mejor nivel de entendimiento de los gustos del cliente puede, incluso, resultar en que la IA desarrolle mejores o nuevos productos sin la necesidad de alguna indicación humana.

La IA está ejerciendo el papel fundamental en la disminución de las barreras de los idiomas y dialectos y cultura en el comercio internacional; las aplicaciones de traducción que hacen de forma automática de un idioma a otro, así como el procesamiento de las imágenes, está haciendo que la comunicación fluya a mayor velocidad entre las empresas de diversos países, lo cual promueve la unión y alianzas en el entorno del comercio internacional. Por lo tanto, todos los entes económicos tienen la oportunidad de ofertar sus productos y servicios sin que el idioma sea un impedimento.

Los adelantos de la IA en el comercio internacional enfrentan grandes retos e innumerables desafíos éticos. La automatización de los procesos de producción y de servicios puede generar despidos masivos de mano de obra y diferencias económicas y sociales, lo cual conllevará a sesgos y discriminación.

Es importante mencionar que los actores políticos a escala mundial tendrán la responsabilidad de emitir leyes

que mantengan el equilibrio de los actores en el comercio internacional.

Con el uso de la IA es fundamental que las empresas consideren estos avances de forma responsables en pro del bienestar del ser humano y del desarrollo sustentable y sostenible, pero sobre todo actuar con ética en beneficio de la humanidad.

Ventajas del uso de la IA en el comercio internacional

Algunos de los beneficios de la IA en el comercio internacional son:

- Eficiencia de los procesos.
- Automatización de procesos.
- Conocimiento del mercado global.
- Análisis de datos.
- Optimización de los tiempos.
- Predicción de la demanda del mercado.
- Reducción de los costos.
- Distribución eficiente de los recursos.
- Traducción automática.
- Detección del cuello de botella.
- Conexiones a reuniones en tiempo real con diferentes partes del mundo.


Retos ante las nuevas tendencias en IA

Entre los desafíos que plantea la IA, tenemos:

- Seguridad y privacidad de los datos personales.
- Falta de leyes claras y precisas.
- Actualización de código de ética.
- Educación empresarial globalizada.

Conclusión

En general, la IA está ejerciendo un papel trascendental en la forma de realizar comercio internacional, reemplazando y optimizando los procesos de producción, distribución y las actividades comerciales.

La IA está modificando la forma de cómo los entes económicos se desempeñan a escala internacional, cada vez con más eficacia y en tiempo real. Es fundamental afrontar los desafíos y consecuencias éticas que conlleva el uso de la IA para asegurar que los beneficios se repartan de manera equitativa y que se fomente el bienestar humano, social, sostenible y sustentable en el ámbito mundial. 



Código de ética:

Capítulo ambiental Propuestas normativas

DR. CARLOS ENRIQUE PACHECO COELLO
Docente, Consultor, Investigador
pcoello@correo.uady.mx

El Código de Ética Profesional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) establece los principios fundamentales que deben guiar la actuación de los Contadores Públicos en México. Sigue evolucionando debido a la demanda del entorno global y el quehacer de la profesión para servir a los que contratan sus servicios y, por ende, a la sociedad.

Los principios de este código son los siguientes:

- 1. Integridad.** Es decir, un Contador Público su actuación es ser recto y honesto en sus acciones profesionales.
- 2. Objetividad.** Tiene que ser imparcial y evitar cualquier tipo de prejuicio, conflicto de interés o influencia indebida y la presión externa, que afecte su juicio profesional.
- 3. Independencia.** Evitar cualquier relación financiera, personal o comercial que afecten su independencia.

- 4. Competencia y diligencia profesional.** Es de suma importancia mantener sus conocimientos y habilidades profesionales actualizadas a fin de que su trabajo sea de alta calidad. La diligencia se refiere al cuidado y al esmero, en su servicio, incluso ser muy responsable y así evitar consecuencias negativas.
- 5. Confidencialidad.** El Contador Público está obligado a respetar la confidencialidad de la información que obtenga durante su trabajo, su servidor le agregaría más que estar obligado, su honestidad debe ser tal que debe estar convencido de su actitud profesional y ser coherente en su vida, tanto profesional como personal.
- 6. Comportamiento profesional.** Acatar y cumplir con las leyes y regulaciones, así como las normas técnicas y éticas de la profesión, evitando con su conducta desacreditar al gremio contable.
- 7. Cumplimiento de Normas Técnicas.** Su labor la debe desempeñar, conforme a las normas técnicas vigentes.

Pueden agregarse otros valores como el hecho de ser responsables socialmente, la transparencia, las relaciones profesionales, la prevención del lavado de dinero y corrupción.

Ahora bien, estoy seguro de que en comisiones del IMCP se están trabajando aspectos como la responsabilidad social, la sostenibilidad y los criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG, Environmental Social and Governance).

Con el deseo de aportar a la profesión contable, pongo en la mesa un documento sobre lo que puede ser el enfoque de la ética ambiental. Si se considera que ya está listo para que las propuestas normativas se hagan obligatorias, adelante.

A continuación, presento el texto de la propuesta.

Código de ética: Capítulo ambiental

1. Principios de responsabilidad ambiental en la toma de decisiones

Propuesta normativa

El Contador Público debe considerar como norma el impacto ambiental desde sus causas y efectos. Lo anterior, al realizar evaluaciones de proyectos a corto mediano y largo plazo; auditoría tanto interna como externa y cuando ayuda a su cliente en la toma de decisiones financieras y no financieras. Con las anteriores decisiones en varios

escenarios, el Contador podrá evitar las que afectan al medio ambiente.

Ejemplo de aplicación

En un proceso de auditoría, si una empresa está considerando expandirse en áreas naturales protegidas, el Contador tiene que advertir a su cliente sobre los riesgos ambientales asociados e indicar los riesgos asociados, y cómo podrían impactar en sus costos posibles sanciones regulatorias y promover inversiones más sostenibles.

Justificación

Este principio, sumaría valor al Contador, pues lo más seguro es que su cliente aprecie esa visión como parte de la cadena de estrategias corporativas.

2. Transparencia en informes relacionados con la sostenibilidad

Propuesta normativa

Los Contadores Públicos tienen por obligación, garantizar la transparencia y exactitud de los informes relacionados con criterios ESG, asegurando que la información sobre emisiones de carbono, de consumo de energía, uso de recursos naturales y otras prácticas relacionadas se reflejen en los estados financieros y otros informes corporativos.

Ejemplo de aplicación

Cuando se auditan los reportes anuales, lo cual recomendamos se haga cuando menos cada mes, el Contador debe cerciorarse, por ejemplo, que las reducciones de carbono u otras relacionadas sean precisas y monitorear para ver el reflejo de las mejoras reales, evitando el *greenwashing* (lavado verde o falsear los logros ambientales).

Justificación

Lo anterior sería una fortaleza ya que aumentaría la credibilidad de la empresa en el sector al que sirve, y evitaría la desinformación de las prácticas ambientales.

Por espacio, mi examen quedaría hasta este punto, al cual, en una segunda aportación, incluiría los demás principios mínimos de un código de ética ambiental, con sus ejemplos de conflicto de intereses y las salvaguardas correspondientes.

Recordemos que nuestra casa es el planeta Tierra, tenemos que cuidarlo y revertir los daños que le hemos causado por falta de amor a nuestro hogar. ♡

¿Qué me da mi Colegio Federado al IMCP?

C.P.C., M.A. y M.F. LUIS CARLOS VERVER Y VARGAS FUNES
Vicepresidente de Apoyo a Federadas del IMCP
vp.afederadas.2023-24@imcp.org.mx

Esta es una pregunta que he escuchado a lo largo y ancho de la República Mexicana, desde Tijuana hasta Tapachula y desde Mazatlán hasta Veracruz, al paso de mis más de 30 años de asociado la respuesta ha sido variada, con diferentes tamices. Como integrante y expresidente de la Comisión de Síndicos del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) podría empezar diciendo que me da voz ante los gobernantes y funcionarios, representa mis derechos, mis inquietudes y mis quejas con la autoridad fiscal.

También me da un sentido de pertenencia a una Institución, ahora centenaria, con la cual me identifico y sirve de guía en el proceder profesional al darme un código de ética. Por otro lado, les da a los clientes la certeza de que me mantengo actualizado en favor de sus necesidades y de mi crecimiento personal.

Nos otorga el marco de desempeño de la libre profesión al generar la normativa (directa o indirectamente) de nuestro actuar por medio de las normas de información financiera, de auditoría, de calidad y, recientemente, las ASG.

Da la oportunidad de abrir nuevos horizontes de trabajo con las certificaciones, la general con reconocimiento tanto de la autoridad educativa nacional como de EE.UU. y Canadá; asimismo, es la llave para poder dictaminar fiscalmente ante el Servicio de Administración Tributaria, Instituto Mexicano del Seguro Social, Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, Secretaría de la Función Pública y muchos estados de la República. Las certificaciones por disciplinas son un garante ante terceros de la experticia en los ámbitos fiscal, costos, contabilidad, finanzas, prevención de lavado de dinero o gubernamental.

El Colegio Federado me permite interactuar con otros sesenta homólogos en sendas ciudades del país. Hace tiempo la primera mujer presidenta regional, Luz María Palencia, nos contaba que, cuando sus hijos estaban fuera de casa, les decía: "Si alguna vez tienen un problema en cualquier lugar de la República; pregunten por el Colegio de Contadores, ahí les dicen que tu mamá es Contadora y Presidenta de este Colegio de esta ciudad y seguro te ayudan". Por cierto, ¡eso ocurrió en varias ocasiones!

También el Colegio da acceso a un sinfín de material bibliográfico, hemerográfico, en video y electrónico; y a poder participar en comisiones técnicas o normativas locales, regionales o del IMCP.



Permite tener representación y comunicación con autoridades del gobierno, otras profesiones, organizaciones sociales, cámaras empresariales y la Contaduría organizada a escala internacional.

Gracias a mi Colegio conozco personalidades de la profesión que nos comparten generosamente sus conocimientos y experiencias; asimismo, se constituye en un excelente lugar para *networking*: aquí convivo con mis más destacados profesores de la Universidad, me vincula para obtener u ofrecer empleos, para referenciar clientes con expertos de otras áreas, generar alianzas y, sin duda, cultivar amistades.

Ah, y no todo en la vida es trabajo, también me fortalece en el ámbito social con cenas, desayunos, bailes, foros, convenciones; y, según mi lugar de origen, hay torneos de dominó, fútbol, boliche, tenis, golf y pesca; preparan una rica paella o un puerco a la griega, etcétera.

Por medio del Colegio me hermano con 22,000 colegas y algunos profesionistas de formación afín en este bello México.

Pero lo más importante y maravilloso que el Colegio me da, parafraseando al maestro Alfonso Villcaña, expresidente de una Federada, "es la oportunidad de servir a mis colegas, la profesión y la sociedad".

Modelo de gestión de la EREP

DR. ROLFI MANUEL SÁNCHEZ LÓPEZ
 Presidente de la Comisión Nacional de Hacienda Pública de la Vicepresidencia del Sector Gubernamental del IMCP
 rolfimanuel@hotmail.com



Introducción

En el ámbito de la administración pública, la correcta gestión del proceso de entrega recepción se convierte en un pilar fundamental para garantizar la continuidad y eficiencia en el traspaso de responsabilidades entre servidores públicos salientes y entrantes. Bajo este contexto, surge la necesidad de desarrollar un modelo de gestión específico que permita planificar, coordinar y supervisar de manera efectiva todas las etapas de este proceso crucial y, asegurar la transición del mando gubernamental de acuerdo con el marco jurídico y normativo. Bajo este marco se contemplan los siguientes elementos: objeto, elementos del objeto, componentes del expediente, alcance, línea de tiempo, rubros o apartados, metodología y hechos posteriores.

El modelo de gestión de la Entrega Recepción de los Entes Públicos (EREP) se presenta como una herramienta holística y sistémica que busca optimizar la transición de la administración pública, promoviendo la transparencia, la rendición de cuentas y la preservación del patrimonio público. Por medio de este enfoque, el modelo establece una metodología de manera organizada y estructurada que asegure una transición de entrega-recepción de manera eficiente y eficaz y que se fundamenta en el objeto y alcance del proceso y está basado en una línea de tiempo

de los rubros o apartados, en cumplimiento con las normativas vigentes.

Este modelo de gestión se asienta en principios de profesionalismo, legalidad, objetividad y eficacia, con el propósito de asegurar una transición fluida y exitosa en el cambio de administraciones, de tal manera que contribuya al buen funcionamiento de la administración pública y al cumplimiento de sus objetivos institucionales.

Modelo de gestión de la entrega-recepción

En el ámbito de la investigación científica, un modelo se refiere a una representación simplificada y estructurada de un fenómeno, proceso o sistema que se utiliza para estudiar, comprender o predecir su comportamiento y ayuda a los investigadores a organizar y analizar la información.

En el caso de los entes públicos, un modelo de gestión consiste en un marco teórico que describe cómo se lleva a cabo el proceso de entrega-recepción en este. Se identifican los elementos clave y esenciales, las etapas antes, durante y después del proceso, los servidores públicos involucrados y el marco jurídico aplicable, entre otros.

Este modelo es un guía estandarizado útil para los responsables de realizar el proceso que consiste en planear, organizar, dirigir y controlar sus acciones y coordinar los diferentes recursos con el fin de alcanzar con efectividad los objetivos de la transición gubernamental. Un modelo de gestión eficiente y eficaz se adapta a las necesidades y características propias y específicas del ente público, de tal manera que promueva la mejora continua, debido a que el proceso es cíclico. De igual forma, es necesaria la innovación y la adaptabilidad frente a los cambios del entorno político, económico y social.

Elementos clave del modelo de gestión de la entrega-recepción

Cultura organizacional. Principios, valores, creencias y comportamientos compartidos que guían las acciones de los servidores públicos en la institución y que la hacen diferente de los demás. El clima organizacional en los entes públicos es determinante en el éxito del proceso. Los jerárquicos superiores deben mantener el liderazgo de su equipo de trabajo hasta el último día de su gestión. Los integrantes de los equipos de trabajo deben estar más ocupados en la transición que en el interés de continuar o ser ratificados. La continuidad de los servidores es el resultado de su encargo y de sus acciones que se reflejan de manera eficiente y eficaz. En el último año de la gestión del ente público, el clima organizacional es muy tenso y puede disminuir el liderazgo y motivación.

El personal de confianza puede generar falta de compromiso y calidad del trabajo y en otros casos, incumplimiento del proceso. Mantener los valores, principios, la ética desde el inicio del periodo constitucional es un reto, en el último año de la administración baja el interés, el compromiso y en algunos casos, la autoestima de los servidores públicos de confianza. Si las necesidades fisiológicas, de seguridad y de pertenencia conforme a la pirámide de Maslow están cubiertas por el ente hacia servidor público, el equipo de trabajo se podría mantener hasta el final de la gestión gubernamental. En los gobiernos municipales, la situación se torna compleja, ya que el gobierno electo trae a su propio equipo de trabajo y aunado a los compromisos políticos, ocupan la mayoría de las plazas o de la plantilla del personal aprobadas en el presupuesto.

En algunos casos, durante el último año de la administración, servidores públicos de los diferentes niveles de la estructura organizativa renuncian para conseguir otro empleo o en ocasiones se van de campaña política durante el proceso electoral. Lo ideal es mantener al personal que cuenta con experiencia, estén capacitados y debidamente preparados académicamente; sin embargo, en algunas ocasiones estas actitudes y aptitudes no son valoradas por el gobierno electo para la permanencia del personal. El éxito de la administración pública consiste

en que la cultura y el clima organizacional se fortalezcan hasta el final del periodo constitucional y que los valores, principios y ética prevalezcan para una concluir con un proceso de entrega-recepción efectivo y ordenado.

Estrategia. Es el medio para lograr las metas de los objetivos del proceso y explicar cómo alcanzarlos mediante el plan de acción. Se diseña al inicio del año de la elección o, en su caso, con un año con anticipación. Los comités, comisiones o responsables del proceso de la entrega definen el planteamiento del problema y fijan los objetivos para resolverlos, la línea de tiempo basado en la normatividad delimita las acciones que deben seguir para avanzar en los trabajos de actualización de los diferentes recursos, archivos documentales, etc. La estrategia se tiene que medir a través de evaluaciones periódicas del programa de trabajo elaborado para esta etapa y realizar los ajustes a la realidad, hasta llegar a la transición.

Estructura organizativa. Es el punto de partida para conocer de manera holística y de primera mano los roles y responsabilidades, es decir, el marco jurídico de actuación. Se materializa con el manual de organización y el organigrama que es la representación gráfica de primera mano que muestra el tamaño de la organización, esto permite, tanto para los salientes como para los entrantes establecer el alcance del universo que forma parte del proceso y así, definir los roles. Los manuales administrativos deben estar debidamente actualizados y aprobados por los órganos de gobierno, alineados con el marco jurídico de actuación, ya que, en caso contrario, la transición puede tener sesgos legales sobre unidades administrativas.

Procesos. Describe las actividades y flujos necesarios para llevar a cabo las etapas antes, durante y después. Para ello, es necesario tomar en cuenta el manual de procedimientos como base fundamental para realizarlo. En la entrega-recepción, los manuales son la guía para dar cumplimiento a la transición; perfecciona la ley o normas y le da claridad, determina el número de formatos estandarizados por usar y los requisitos para su llenado, así mismo, define los anexos, entre otros asuntos.

Indicadores de desempeño. Permiten medir y evaluar el cumplimiento de los objetivos del proceso en sus diferentes etapas de todos y cada uno de los actores que intervienen en los programas de trabajo, de quienes están obligados. Esta métrica, la debe desarrollar el órgano interno de control saliente para cumplir en tiempo y forma con el objeto de la entrega a la fecha de la transición.

Tecnología. Son las herramientas y sistemas informáticos de entrega-recepción utilizados para automatizar el registro, captura y generación de los diferentes formatos estandarizados y actas en el proceso de entrega-recepción. Los sistemas de contabilidad producen información y archivos que forman parte de los rubros o apartados que

se incluyen en las actas. También forman parte de la tecnología las firmas electrónicas que sustituyen a las autógrafas como herramienta digital de autenticación, etcétera.

Elementos esenciales del modelo de gestión de la entrega-recepción

Normativa y lineamientos	Establecer un marco jurídico, normativo de actuación claro, oportuno y que se adapte a las necesidades y características del ente público en su proceso de entrega-recepción, incluyendo términos, plazos, responsabilidades y procedimientos que se deben cumplir, entre otros.
Roles y responsabilidades	Definir claramente los roles de cada servidor público involucrado en el proceso, especificando sus responsabilidades y obligaciones.
Objeto y alcance del proceso	Facilitar y garantizar la transición o continuidad del ejercicio de la función en la administración pública de manera holística y sistémica, eficiente y eficaz de los diferentes recursos, información, archivos, programas, proyectos y acciones, etcétera.
Verificación y validación	Realizar mecanismos de verificación y validación de la información por quienes entregan y la reciben, para garantizar su autenticidad y conformidad.
Seguimiento y supervisión	Establecer mecanismos de seguimiento por parte de los comités de entrega y supervisión de los Órganos Internos de Control, para asegurar que el proceso se lleve a cabo de manera eficiente, oportuna y en cumplimiento de la normativa vigente.
Capacitación	Implementar un plan de capacitación a los sujetos obligados en el proceso para asegurar su correcta ejecución y comprensión de la ley, normas y lineamientos establecidos para tal efecto.
Transparencia	Asegurar la transparencia en el proceso, permitiendo el acceso a la información relevante a las partes interesadas y a la ciudadanía en general. Los enlaces de estas unidades administrativas deberán poner a disposición los asuntos en trámite para su cumplimiento por los entrantes y asegurar que las obligaciones establecidas en las leyes de transparencia se mantengan en las plataformas correspondientes.
Información financiera gubernamental	Generar a la fecha de la transición la información contable, presupuestal y programática con oportunidad, veracidad, representatividad, objetividad, suficiencia, posibilidad de predicción e importancia relativa. El sistema de contabilidad como un instrumento para lograrlo.
Evaluación y mejora continua	Implementar mecanismos de evaluación durante proceso de entrega para identificar áreas de mejora y optimización, buscando la eficiencia y eficacia en la transición gubernamental. La entrega-recepción es cíclica y debe perfeccionarse en cada proceso.

Ahora bien, el diseño e implementación de los objetivos del modelo de gestión de la entrega-recepción, varían dependiendo de las necesidades y características de cada ente público. Entre sus objetivos se encuentran: a) Facilitar y dar continuidad al ejercicio de la función pública con transparencia y rendición de cuentas de los servicios administrativos y públicos en el cambio de administración; b) Preservar el patrimonio público, facilitar la identificación y transferencia de manera efectiva y ordenada de los diferentes recursos; c) Delimitar el marco de actuación de los servidores públicos obligados al proceso de entrega-recepción; d) Ha de asegurar que los recursos de efectivo o equivalentes en la fecha de la transición sean transferidos con integridad, oportunidad y con plena identificación del origen y destino para su ejecución; e) Garantizar el estado que guarda el ejercicio presupuestal de manera analítica en los momentos contables de los ingresos y egresos a la fecha del cambio gubernamental; f) Integrar mediante los documentos contables las cuentas por cobrar y por pagar, estableciendo las líneas de acción de cada uno de ellos.

Implementar un modelo de gestión de entrega-recepción adecuado, ideal y oportuno puede contribuir significativamente al éxito de la transición del mando gubernamental.

Bibliografía
 Sánchez, R.M. (2024). "Modelo de Gestión de la Entrega Recepción de los Entes Públicos". *Modelo de Gestión EREP* (pp. 72-80). Autor Editor.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos
 El aliado estratégico de México

Tienda en línea

Novedad editorial

Búscalo en e-book e impreso

Control interno en las empresas
 Su aplicación y efectividad

Carlos Alberto Peniza Palomo

De venta en Tienda en línea y en Librería Tabachines
 Tel.: 55 1105 1920 • tienda.imcp.org.mx
 Informes y ventas: 55 5267 6437 • mgutierrez@imcp.org.mx

Cambios de Consejos Directivos de Colegios Federados

En septiembre, algunos de nuestros Colegios Federados llevaron a cabo cambios en sus Consejos Directivos, reafirmando así su compromiso con la membresía. Los colegios que renovaron su liderazgo durante este periodo fueron:

7 de septiembre. Instituto Colegio de Contadores Públicos de Sinaloa, A.C.:

- C.P. y PCFI Pedro Gerardo Uzeta Celaya, Presidente saliente.
- C.P.C. María Teresa Higuera Mariscal, Presidenta entrante.



25 de septiembre. Instituto Colegio de Contadores Públicos de Ciudad Juárez, A.C.:

- C.P.C. Enrique Flores Pérez, Presidente saliente.
- C.P.C. Evangelina Reyes Monreal, Presidenta entrante.



27 de septiembre. Colegio de Contadores Públicos de Hidalgo, A.C.:

- Mtra. Karina Corona Serrano, Presidenta saliente.
- C.P.C. Francisco Julián Boasono Ríos, Presidente entrante.



13 de septiembre. Colegio de Contadores Públicos de Cancún, A.C.:

- C.P.C. Raúl Francisco Fernández Escalante, Presidente saliente. (†)
- C.P.C. Carlos Armando Barreiro Montañez, Presidente entrante.



Simposio de Jóvenes para el Emprendimiento y la Información Financiera – ITAM

11 de septiembre. En el marco del programa Jóvenes IMCP, se llevó a cabo el Simposio de Jóvenes para el Emprendimiento y la Información Financiera, en colaboración con el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

El evento destacó por la participación de figuras reconocidas, como Regina Espinoza Athié, CEO de Cuéntame, y Alfonso y Alan Ramos, fundadores de Admisión a Universidades. Además, se contó con un panel de expertos académicos del ITAM que enriqueció las discusiones.

Expresamos nuestro agradecimiento a las autoridades del ITAM por su hospitalidad y por las facilidades brindadas para el éxito del evento. Más de 3,000 personas se conectaron por medio de redes sociales y se registraron 1,400 conexiones directas en el aula virtual, entre las que se encontraban nuestros Colegios Federados y universidades de todo el país.



XXIV Jornada Fiscal Regional del Noroeste

12 de septiembre. El Colegio de Contadores Públicos del Norte de Sinaloa fue el escenario de la XXIV Jornada Fiscal Regional del Noroeste, evento que reunió a destacados ponentes y a servidores públicos de instituciones como el IMSS, Prodecon y la Presidencia Municipal de Ahome, entre otros.

La jornada fue inaugurada por el C.P. PCFI Héctor Amaya, Presidente del IMCP, quien dio la bienvenida a los asistentes, subrayando la importancia de la colaboración entre los sectores público y privado en el ámbito fiscal.



Celebración del 50 Aniversario del Colegio de Contadores Públicos de Michoacán

20 de septiembre. El Colegio de Contadores Públicos de Michoacán celebró con gran entusiasmo su 50 Aniversario, un hito que marca su trayectoria y compromiso con la profesión en esta entidad federativa.

Durante el evento, el C.P. PCFI Héctor Amaya, Presidente del IMCP, destacó la importancia de esta Federada y su impacto positivo en la comunidad contable.



Reunión con expresidentes del IMCP

24 de septiembre. El C.P. PCFI Héctor Amaya, Presidente del IMCP, llevó a cabo un encuentro con los expresidentes del Instituto para rendir homenaje a su trayectoria y contribuciones a la institución.

La reunión se caracterizó por un cálido intercambio de experiencias y anécdotas, lo cual fortaleció los lazos entre estos líderes que han estado al frente del IMCP.



Foro "Retos y desafíos de la seguridad social en México"

25 de septiembre. La voz de la Contaduría Pública organizada del país estuvo presente en la Cámara de Diputados, durante el Foro "Retos y desafíos de la seguridad social en México", en el que participó nuestro Vicepresidente de Fiscal, el C.P. PCFI Rolando Silva Briceño, en representación del IMCP.

El evento reunió a autoridades y destacados invitados del sector público, quienes debatieron sobre los desafíos actuales y futuros en materia de seguridad social en el país. Esta participación reafirma el compromiso del IMCP con la mejora continua del sistema de seguridad social y su relevancia en el ámbito fiscal.



Convención Regional Centro

26 y 27 de septiembre. Teniendo como sede el Colegio de Contadores Públicos de Hidalgo, se realizó la 3ª Convención Regional Centro, con el lema "Trabajando por una Contaduría inclusiva y empoderada". El C.P. PCFI Héctor Amaya, Presidente del IMCP, inauguró el evento, el cual contó con excelentes programas técnicos y sociales, que marcaron el éxito de esta Convención Regional.



Junta del CEN

27 de septiembre. En el marco de la 3ª Convención Regional Centro, se llevó a cabo la 11ª Junta del Comité Ejecutivo Nacional (CEN) del IMCP.

Este encuentro permitió a los integrantes del CEN evaluar el progreso realizado hasta la fecha y discutir estrategias para fortalecer el desempeño de la institución en el próximo año.



Instituto Mexicano de Contadores Públicos




Sistema vía Internet
PARA LA TRANSFORMACIÓN ECONOMICA

¡Llegó la temporada de ofertas!

Del 11 al 18 de noviembre

20% de descuento en cursos y en el Diplomado de preparación para el EUC-CP

 Lic. Belón Gil

 55-5267-6447

 bgilc@imcp.org.mx

 imcp.edu.mx



Escanea el código QR para obtener más información



El *nearshoring* y su prevención en el lavado de dinero

Mtro. C.P.C. y L.D. Juan José Rosado Robledo
Socio Director Rosado Muñoz Consultores, S.C.
rorj69@hotmail.com

Introducción

En la actualidad y con el concepto de la globalización en el ámbito internacional, es un punto que han considerado las empresas en su forma de trabajo, buscando expandir sus cadenas de suministro a través de las fronteras y hasta de un continente a otro. La estrategia actual ha sido el *nearshoring*, que implica mover operaciones a más lugares cercanos al mercado final. Claro está que esto implica una serie de riesgos y desafíos, donde se pueden ver amenazadas la viabilidad de sus operaciones y su reputación en el mercado global. Estos desafíos y riesgos se relacionan con el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo, por lo que son de particular preocupación. Para ayudar a las empresas y a las naciones a enfrentar estos desafíos, el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) ha desarrollado un conjunto de estándares internacionales conocidos como las 40 Recomendaciones.

Implementación práctica de las recomendaciones en el *nearshoring*

Para las empresas en un entorno de *nearshoring* no es simplemente una cuestión de cumplir con un

conjunto de normas, es un proceso continuo que requiere la integración de la implementación de las 40 Recomendaciones del GAFI en todos los aspectos de las operaciones empresariales.

Descripción general de las 40 Recomendaciones

Las 40 Recomendaciones del GAFI se dividen en varios grupos, cada uno de los cuales aborda un aspecto específico del sistema de prevención del lavado de dinero y la financiación del terrorismo:

- 1. Políticas y coordinación nacional:** establecen la necesidad de una fuerte coordinación entre las agencias gubernamentales y el sector privado para la implementación de políticas efectivas.
- 2. Medidas preventivas:** requieren que las instituciones financieras y no financieras adopten medidas para identificar y verificar a sus clientes, monitorear transacciones y reportar actividades sospechosas.
- 3. Poderes y responsabilidades de las autoridades competentes:** proveen a las autoridades regulatorias, policiales y judiciales

con las herramientas y recursos necesarios para investigar y procesar casos de lavado de dinero y financiación del terrorismo.

- 4. Transparencia y beneficiarios finales:** exigen la transparencia en la propiedad de empresas y la identificación de los beneficiarios finales para evitar el uso de estructuras corporativas opacas para ocultar fondos ilícitos.
- 5. Poderes de investigación, persecución y sanción:** aseguran que los países dispongan de marcos legales para investigar, perseguir y sancionar el lavado de dinero, la financiación del terrorismo y otros delitos relacionados.
- 6. Medidas internacionales:** promueven la cooperación internacional en la investigación y enjuiciamiento de delitos financieros y en la recuperación de activos.
- 7. Supervisión y cumplimiento:** establecen la necesidad de una supervisión efectiva de las instituciones financieras y no financieras para asegurar el cumplimiento de las recomendaciones del GAFI.
- 8. Otras medidas:** incluyen recomendaciones específicas para sectores particulares.

Para lo anterior es importante considerar lo siguiente:

- **Evaluación de riesgos:** el primer paso en la implementación es realizar una evaluación de riesgos exhaustiva. Esto implica identificar y analizar los posibles riesgos de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo asociados con la nueva jurisdicción y con los socios comerciales locales.
- **Due Diligence:** una vez identificados los riesgos, las empresas deben realizar una due diligence rigurosa sobre todos los socios y proveedores locales. Esto incluye verificar la identidad de los beneficiarios finales, revisar el historial financiero de las empresas, y asegurarse de que no estén involucradas en actividades ilícitas.

Es crucial entender el entorno regulatorio local y cómo se aplican las leyes en la práctica.

La due diligence debe ser un proceso continuo, con actualizaciones periódicas y monitoreo de cualquier cambio en el entorno o en las operaciones de los socios.

- **Monitoreo y reporte:** la implementación de sistemas de monitoreo continuo es esencial para detectar actividades sospechosas en tiempo real. Las empresas deben establecer procedimientos claros para el reporte de actividades sospechosas a las autoridades competentes y garantizar que todos los empleados estén capacitados en la identificación de señales de alerta.
- **Capacitación y concientización:** la capacitación es un componente fundamental para asegurar que todos los empleados comprendan la importancia del cumplimiento y cómo aplicar las 40 Recomendaciones en su trabajo diario. Las empresas deben ofrecer formación regular sobre las normativas del GAFI y las mejores prácticas para mitigar riesgos.
- **Auditoría y supervisión:** para garantizar la efectividad de las medidas implementadas, las empresas deben realizar auditorías regulares, tanto internas como externas. Estas auditorías deben evaluar la adherencia a las políticas internas y a las 40 Recomendaciones del GAFI, identificar posibles áreas de mejora, y asegurar que las prácticas de cumplimiento estén actualizadas con las últimas regulaciones.

Conclusión

Ante este nuevo reto de crecimiento de las empresas y su desplazamiento a nuevas fronteras de operación, retoma mucha importancia estar preparados para evitar riesgos en el ámbito de lavado de dinero, teniendo un buen control sobre las operaciones que se realizan, así como el adecuado conocimiento de las personas con las cuales se está trabajando, ya sean clientes, proveedores, empleados, teniendo presente el riesgo geográfico y reputacional.¹¹

Fuente consultada
40 Recomendaciones del GAFI.

Inclusión de las inversiones inmobiliarias

Acuerdo automático de intercambio de información celebrado por México

Mtro. Víctor Manuel Maldonado Alcántara
Integrante de la Comisión Nacional de Tecnologías Financieras y Emergentes
vmaldonado@vmeotaxadvisory.com

El presente artículo brinda una actualización en materia del acuerdo de intercambio automático de información fiscal denominado Common Reporting Standard (CRS) celebrado por México, en el cual se pretende incluir diversa información relativa a propiedades inmobiliarias que los residentes fiscales mexicanos tengan en el extranjero.

Introducción

Con motivo de la emisión del “Reporte del Foro Global a los Ministros de Finanzas y a los Gobernadores de Bancos Centrales” presentado en julio de 2024 en Brasil por el Secretario de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y, en particular, pronunciado por el Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información para Fines Fiscales de dicha organización, se publicó el documento denominado “Reforzando la Transparencia Fiscal Internacional en propiedades inmobiliarias”.

Desde 2016, México es parte en el acuerdo que tiene por objeto el intercambio de información relativa a

diversos tipos de cuentas financieras denominado Common Reporting Standard, al que se han adherido más de 140 jurisdicciones y, por medio del cual, de manera periódica, las instituciones financieras de dichas jurisdicciones,¹ por las autoridades hacendarias correspondientes, lleva a cabo el intercambio automático de información fiscal a las autoridades del país de donde es residente fiscal un inversionista extranjero.²

Entre la información que se intercambia de manera periódica, se encuentran tanto datos personales del contribuyente que tiene la cuenta abierta en el extranjero,³ como diversos datos relativos a las entidades o figuras jurídicas en el extranjero, mediante las cuales el inversionista lleva a cabo la inversión financiera.

Asimismo, el reporte revela información sobre las cuentas y la institución financiera en la que se encuentra la cuenta de inversión abierta, entre otras, el monto bruto de ingresos obtenidos, así como el saldo de esta.

Es decir, desde hace algunos años, los contribuyentes residentes en México que tienen abiertas diversas cuentas, mediante las cuales se obtienen, principalmente, ingresos pasivos sujetos al acuerdo Common Reporting Standard de la OCDE, que es recibida por la autoridad fiscal mexicana.

Lo anterior había provocado que quienes llevaban a cabo asesoría patrimonial o de estructuración fiscal, deberían tomar en cuenta esta circunstancia, debido a las múltiples obligaciones fiscales con las que los contribuyentes, tanto personas físicas como personas morales tienen en materia de inversiones *offshore*.⁴

Con el paso de los años, el acuerdo ha ido evolucionado para adaptarse a la realidad económica mundial, por ejemplo, la inclusión, en 2022, en el marco del Common Reporting Standard, del Crypto-Asset Reporting Framework (CARF), el cual busca que, a partir de 2027, se incluyan ciertos criptoactivos en el reporte, que contiene los Central Bank Digital Currencies (CBDC), criptomonedas emitidas por bancos centrales.

Como parte de dichas actualizaciones, se ha considerado relevante incluir dentro del marco del reporte, las inversiones inmobiliarias, por lo que, si una persona lleva a cabo una inversión inmobiliaria en el extranjero, el fisco del país del cual sea residente fiscal dicha persona, conocerá de la misma, por medio del reporte recibido con motivo del acuerdo en comento.

El reporte publicado por el Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información para Fines Fiscales se refiere a la propuesta de construir bloques que aseguren el intercambio efectivo de información relativa a operaciones con inmuebles que ya se encuentra disponible para las administraciones tributarias, tales como operaciones de compraventa, de tenencia de inmuebles y de arrendamiento.

Asimismo, el reporte brinda una guía para lograr consistencia y calidad de información a través de requerimientos de due diligence y reporte en materia inmobiliaria.

Por último, el reporte presenta consideraciones clave para un modelo estructural que garantice la transparencia fiscal en materia de inversiones inmobiliarias, incluyendo el reporte de beneficiarios

directos o mediante estructuras patrimoniales o corporativas por el uso de información relativa a beneficiarios efectivos con las que muchas administraciones tributarias y de antilavado ya cuentan.

Es importante señalar que, en el reporte, se contempla que participen autoridades fiscales, notarios, asesores legales y agentes inmobiliarios, por lo que, en su momento, nuestros legisladores deberán adecuar la legislación interna para que dichos participantes tengan la posibilidad legal de hacerlo.

Cabe señalar que, actualmente, ya existen acuerdos de intercambio de información operando que son efectivos y que buscan la transparencia en esta materia, por ejemplo, en la Unión Europea, bajo la Directiva de Cooperación Administrativa o DAC 1, así que esto servirá de modelo para una implementación más eficiente.

Conclusión

La inclusión de la materia inmobiliaria en el principal acuerdo de intercambio automático de información financiera y fiscal es necesaria para que la autoridad fiscal cuente con mayores herramientas y mejor información de los contribuyentes que mantienen inversiones en el extranjero y resultará un reto interesante para asesores fiscales y financieros y los participantes en este.

En definitiva, la transparencia en materia de inversiones *offshore* es una herramienta muy importante para las autoridades fiscales que servirá para mantener un control adecuado en materia de recaudación, o bien para fiscalizar a quienes no hayan reportado dichas inversiones. ||

1 Instituciones de depósito, instituciones de custodia, compañías de seguros y entidades de inversión como trusts, fundaciones, fondos de inversión, entre otros.

2 Persona física o moral, entidades pasivas no financieras o entidades de inversión que no califiquen como instituciones financieras

3 Nombre, Registro Federal de Contribuyentes, domicilio, entre otra.

4 Por ejemplo, el pago de impuesto sobre la renta por los ingresos que se obtengan en el extranjero o bien, la presentación de declaraciones informativas relativas a las entidades o figuras jurídicas a través de las cuales se haya llevado a cabo la inversión.

Consideraciones por días adicionales para presentar declaraciones

C.P.C. Luis Carlos Figueroa Moncada
 Presidente de la Comisión Nacional Síndicos del IMCP
 luiscarlosfm@hotmail.com

Los contribuyentes que deban presentar declaraciones provisionales o definitivas de impuestos federales a más tardar el día 17 del mes siguiente al periodo al que corresponda la declaración, ya sea por impuestos propios o por retenciones, cuentan con la facilidad de poder presentarlas a más tardar el día, que a continuación se señala, considerando el sexto dígito numérico de la clave del RFC de acuerdo a lo siguiente:

declaraciones a través de medios electrónicos y que, en virtud del gran número de declaraciones que se presentan mensualmente o en forma bimestral por medio de dichos medios, es necesario escalonar su presentación con el objeto de evitar que se saturen los sistemas de recepción, permitiendo así que los contribuyentes cumplan sus obligaciones a tiempo, por lo que se estableció permitir la presentación, atendiendo a la fecha que les corresponda conforme al sexto dígito del RFC.

Sexto dígito numérico de la clave del RFC	Fecha límite de pago
1 y 2	Día 17 más un día hábil
3 y 4	Día 17 más dos días hábiles
5 y 6	Día 17 más tres días hábiles
7 y 8	Día 17 más cuatro días hábiles
9 y 0	Día 17 más cinco días hábiles

Origen

Esta facilidad se encuentra en el Artículo 5.1. del Decreto que compila diversos beneficios fiscales y establece medidas de simplificación administrativa, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 26 de diciembre de 2013.

Propósito

Dentro de las consideraciones del Decreto se argumenta que las disposiciones fiscales establecen que diversos contribuyentes se encuentran obligados a presentar sus

¿Si el día 17 es inhábil?

Cuando se trate de un 17 día inhábil, se prorrogará el plazo hasta el siguiente día hábil, es decir, si el día 17 es sábado, el plazo se recorrerá, al día lunes 19 (en caso de ser día hábil), y esa será la nueva fecha límite de pago, sobre la cual se aplicarán los días adicionales del decreto, en este caso, si el sexto dígito numérico de la clave del RFC es 1, entonces, la fecha límite de pago será el martes 20 (en caso de ser día hábil). Esto se establece en el párrafo 5 del artículo 12 del Código Fiscal de la Federación.

¿Importe a pagar?

La misma disposición del CFF, establece además que, también se prorrogará el plazo hasta el siguiente día hábil, cuando sea viernes el último día del plazo en que se deba realizar el pago de contribuciones, ante las instituciones de crédito autorizadas.

¿Qué significa?

Si en el pago provisional o definitivo existe importe a pagar, y la fecha límite de pago es viernes, entonces se recorrerá al día lunes (en caso de ser día hábil).

No se incluyen en la facilidad

Sexto dígito numérico de la clave del RFC	Fecha límite de pago
I	Los contribuyentes que se ubiquen en alguno de los supuestos a que se refiere el artículo 32-A del CFF, que opten por dictaminar sus estados financieros por Contador Público Autorizado, así como los contribuyentes a que se refiere el artículo 32-H de dicho ordenamiento.
II	Los sujetos y entidades a que se refiere el artículo 20, Apartado B, fracciones I, II, III y IV, del Reglamento Interior del SAT. Apartado B, fracciones I, II, III y IV, del Reglamento Interior del SAT.
III	La Federación y las entidades federativas.
IV	Los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal mayoritaria de la Federación.
V	Los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal mayoritaria de las entidades federativas, así como aquellos fondos o fideicomisos que, en los términos de sus respectivas legislaciones, tengan el carácter de entidades paraestatales, excepto los de los municipios.
VI	Los partidos y asociaciones políticos legalmente reconocidos.
VII	Las integradas e integradoras del Capítulo VI del Título II de la Ley del ISR.

Aplicativos para presentación de declaraciones y pagos

Actualmente los aplicativos para presentación de declaraciones y pagos del portal del SAT, en forma automática, consideran el beneficio fiscal de acuerdo con el RFC, y no limita el plazo de presentación, a los contribuyentes señalados donde el Decreto establece que no les aplica la facilidad, como, por ejemplo, contribuyentes partes relacionadas de obligados a dictaminarse, derivado de una adición de la fracción VI del artículo 32-H del CFF a partir de 2022, ya no les aplica el beneficio.

Vigencia

El Decreto se encuentra vigente, entonces, si un contribuyente cumple con sus declaraciones provisionales o definitivas de impuestos federales, considerando los días adicionales, el cumplimiento de presentación de, se considera en plazo. Además, no procede la causación de actualización y recargos. ||

ONIF 7, Contratos de construcción y contratos de compraventa, de bienes de capital

C.P.C. CARLOS MARTÍNEZ MERINOS
Miembro de la Comisión de Normas de Información Financiera del IMCP
carlosmmerinos@hotmail.com

Generalidades de la ONIF 7

Con la derogación en 2018 del Boletín D-7, *Contratos de construcción y de fabricación de ciertos bienes de capital*, y la INIF 14, *Contratos de construcción, venta y prestación de servicios relacionados con bienes inmuebles*, principalmente, se dejaron de tener guías específicas para el reconocimiento de sus ingresos y costos provenientes de sus contratos de construcción.

Por lo anterior, y ante la necesidad de tener una guía actual, el 30 de agosto de 2024, y después de un amplio periodo de análisis y discusión con diversos grupos de especialistas en materia de Normas de Información Financiera (NIF), se publicó en la página web del Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera y de Sostenibilidad (CINIF), la ONIF 7, *Contratos de construcción y contratos de compraventa, de bienes de capital*, la cual tiene como objetivo proporcionar una guía para identificar si una entidad ha celebrado un contrato de construcción o un contrato de compraventa, de bienes de capital, considerando que ambos tienen semejanzas, pero, al mismo tiempo, tienen diferencias importantes que generan un reconocimiento contable distinto.

De igual forma, la ONIF proporciona guías para el reconocimiento contable del ingreso y costos relacionados en ambos tipos de contratos. Asimismo, y tal como se menciona en el párrafo 1.2., la ONIF debe entenderse y aplicarse siguiendo la NIF D-1, *Ingresos por contratos con clientes*, y la NIF D-2, *Costos por contratos con clientes*, que establecen los principios de reconocimiento de ingresos y gastos aplicables a todos los contratos con clientes.

Es importante mencionar que, de conformidad con el párrafo 14.7., inciso a) de la NIF A-1, *Marco Conceptual de las Normas de Información Financiera*, las orientaciones a las NIF (ONIF) son guías para facilitar la aplicación de las NIF ya establecidas. Los temas tratados en las ONIF usualmente tienen carácter permanente, por lo que estas se incluyen en el libro de las NIF, razón por la cual, en la próxima edición del libro de las NIF 2025, se incluirá la ONIF 7.

De igual manera, la ONIF 7 se dirige a todas las entidades que lleven a cabo contratos de construcción de bienes de capital y/o contratos de compraventa de bienes de capital que emitan estados financieros en los términos establecidos

por la NIF A-1, *Marco Conceptual de las Normas de Información Financiera*, Capítulo 30, Objetivo de los estados financieros.

Aspectos clave de la ONIF

Con el objeto de evitar confusión, se realiza la distinción entre un contrato de construcción y un contrato de compraventa de bienes de capital. Se precisa que en el primero se negocia específicamente para proveer servicios de construcción o fabricación de un activo o una combinación de activos íntimamente relacionados o interdependientes en términos de su diseño, tecnología o función, o su último propósito de uso, por medio del cual el comprador tiene el derecho de especificar los principales elementos estructurales del diseño de los bienes de capital antes de dar inicio, o durante, su construcción; mientras que un contrato de compraventa de bienes de capital es aquel en el que el vendedor transfiere el control de dichos bienes al comprador, en donde este tiene un derecho limitado o nulo para influir o especificar los principales elementos estructurales del diseño de los bienes de capital objeto del contrato.

Derivado de lo anterior, debido a la naturaleza de los contratos (construcción y compraventa), el reconocimiento contable de un contrato y otro difiere de manera importante. El CINIF menciona los principales aspectos y diferencias entre ambos contratos, a efectos de orientar a las entidades en lo que respecta a la aplicación del modelo de cinco pasos para el reconocimiento de ingresos establecido en la NIF D-1, aplicable a estos tipos de contrato:

Paso 1. Identificar el contrato con el cliente. En contrato de construcción, se considera estrictamente necesario tener un contrato por escrito, mientras que en contrato de compraventa se considera importante tener un contrato por escrito; no obstante, en algunos casos podría no ser necesario.

Paso 2. Identificar las obligaciones a cumplir. En contrato de construcción, se pueden incluir múltiples obligaciones a cumplir, sin que necesariamente sea un indicador que la contabilización de las mismas sea separada, mientras que en contrato de compraventa, normalmente solo existe una obligación a cumplir en el contrato.

Paso 3. Determinar el precio de la transacción. En contrato de construcción, ante la existencia de montos variables como bonos por desempeño o penalizaciones

por retraso, su determinación requiere la aplicación de mayor juicio profesional, mientras que en contrato de compraventa, el precio es mayormente fijo sin variabilidad en comparación con los contratos de construcción.

Paso 4. Asignar el precio de la transacción. En contrato de construcción, normalmente se reconoce a lo largo del proyecto, conforme se va creando o mejorando el activo que el cliente controla, mientras que en contrato de compraventa, en un momento determinado, cuando se transfiere el control sobre el bien de capital (escrituración). Se precisa que en este paso, no se identifican diferencias importantes entre ambos tipo de contrato. El precio de la transacción se asigna a cada obligación a cumplir separable.

Paso 5. Reconocer el ingreso. En contrato de construcción, los costos incurridos que se relacionan con el cumplimiento de una obligación se reconocen en resultados a lo largo del tiempo, mientras que, en contrato de compraventa, los capitalizables como partes de bienes de capital, se reconocen en resultados hasta el momento de realizar la venta.

Por último, y en lo que respecta a costos por contratos con clientes, en el párrafo 6.2 se señala que los costos incrementales para obtener un contrato con un cliente y, en su caso, los costos incurridos para cumplir un contrato se reconocen como un activo, siempre que, entre otros factores, dichos costos sean recuperables.

Cabe mencionar que la ONIF 7 se encuentra disponible en la página web del CINIF, en su sección para suscriptores premier. Asimismo, se precisa que la ONIF 7 es un documento no normativo, por lo que no establece vigencia.

Por lo anterior, se recomienda la revisión integral de la ONIF-7, para conocer a detalle el contenido del documento, en lo relativo a los términos que se usan en el mismo, los aspectos generales, las consideraciones para diferenciar un contrato de construcción y un contrato de compraventa, así como los aspectos para el reconocimiento de ingresos y costos.

Fuentes consultadas

CINIF Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2024). *Normas de Información Financiera (NIF)*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Análisis de aspectos relevantes para la selección del ahorro para el retiro en 2024

MELANY GUADALUPE GÓMEZ CHABLE
Estudiante de la Licenciatura en Contaduría Pública en la
Universidad Juárez Autónoma de Tabasco
melychable@hotmail.com

Introducción

Planificar un ahorro para el retiro es crucial para garantizar un futuro financiero y debe ser constante durante la vida laboral. Sin embargo, en México 32.2% de las personas no tiene un ahorro formal.¹

Los tipos de ahorros existentes son el ahorro formal, que es guardar cierta cantidad de los ingresos en las distintas instituciones financieras reguladas. Esto va desde una cuenta bancaria de ahorro hasta la Administradora de Fondo para el Retiro (AFORE). A su vez, el ahorro informal consiste en guardar dinero en aquellos instrumentos que no están regulados, lo cual no garantiza la seguridad.

Ahorro y su papel en el retiro

El sobrante que queda de los ingresos tras restar los gastos es el ahorro, planificarlo permite disfrutar de la etapa de retiro, sin embargo, no todas las personas elaboran un plan de retiro. Un estudio demuestra que aproximadamente 51.41% de los mexicanos tiene formalmente un ahorro.²

Ahorro informal

Es la práctica que permite acumular dinero fuera del sistema financiero; tratándose de ahorro, deuda o inversión, usar servicios informales financieros dificulta tener créditos y préstamos sin historial financiero.³ Según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), 61.8 millones de adultos ahorran de esta forma.⁴

Pérdida por inflación

Guardar efectivo de manera estática sin invertirlo impide generar intereses y disminuye su valor por la inflación. Según datos del Banco de México, la inflación anual de julio 2023 a julio 2024 fue de 4.98%, lo cual significa que un artículo que costaba \$100.00 ahora cuesta \$104.98.⁵

Gráfica 1. Porcentaje de inflación 2024 y mitad de 2023



Fuente: elaboración propia.

Ahorro formal

Guardar los ingresos en instrumentos regulados; el nivel educativo, ingreso y la vivienda incrementan la probabilidad de ahorrar. En México, la población que ahorra de esta forma es de 41.1 millones y ha aumentado 5% en seis años.⁶

Cuenta de ahorro

Para acceso inmediato al dinero es conveniente este ahorro que ofrece una rentabilidad por medio de un interés variable, a cambio de mantener el depósito en la cuenta. Las SOFIPOS son sociedades que promueven el ahorro y crédito con tasas atractivas.⁷ Con protección de 25,000 UDIS, el rendimiento ronda entre 6 a 15% anual.⁸ Cetes Directo permite invertir en valores gubernamentales sin intermediarios, desde \$100, ofrece Cetes, Bonos y Udibonos. A continuación, se muestran las tasas de rendimiento.

Cuadro 1. Rendimiento, 2024

CETES 1 mes: +10.89%	BONOS 3 años: +10.83%	UDIBONOS 3 años: +6.21% (más inflación)
CETES 3 meses: +11.10%	BONOS 5 años: +10.20%	UDIBONOS 10 años: +5.37% (más inflación)
CETES 6 meses: +11.21%	BONOS 10 años: +9.95%	UDIBONOS 30 años: +5.13% (más inflación)
CETES 1 año: +11.41%	BONOS 20 años: +10.04%	
	BONOS 30 años: +9.93%	

Fuente: Cetesdirecto, 2024.

AFORE

Si se busca ahorrar a largo plazo conviene AFORE invierte y protege el ahorro, con aportaciones tripartitas. En 2024, la aportación patronal aumentó a 5.33%. Se crea una cuenta individual, se deben considerar rendimientos netos y comisiones (0.53% hasta 0.57%). Se pueden cambiar de AFORE dos veces al año. Existen aportaciones obligatorias, voluntarias y complementarias. Se puede retirar por desempleo o matrimonio cumpliendo ciertos requisitos.⁹

Regulación y seguridad

Es importante saber qué entidades proporcionan seguridad. En las AFORE, la encargada de sancionar cuando hay incumplimiento es la Comisión

Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CON SAR).¹⁰ Por otro lado, en instituciones bancarias el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) responde a la seguridad; mientras la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) protege y defiende las entidades reguladas.

Conclusión

Ahorrar garantiza la estabilidad financiera en el retiro, por medio de la planificación adecuada permite a las personas mantener un nivel de vida satisfactorio, cubriendo necesidades básicas y afrontando imprevistos sin depender de deudas. Asimismo, se debe fomentar la educación financiera porque solo la mitad de la población mexicana posee al menos una cuenta de ahorro formal.

La persona tiene dos alternativas al ahorrar: el ahorro informal, el cual es una forma frecuente de guardar el efectivo, pero de alto riesgo de inseguridad del dinero y la pérdida de valor debido a la inflación, además de no generar un historial financiero. En tanto, el ahorro formal, regulado y respaldado por la CON SAR y el IPAB, ofrece mayor seguridad y la posibilidad de obtener rendimientos por medio del ahorro en cuentas y AFORE. Se pueden complementar, permitiendo un enfoque diversificado que maximiza el rendimiento del capital a largo plazo.¹¹

1 Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2021). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), 2021. INEGI. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enif/2021/doc/enif_2021_nota_tecnica.pdf

2 *Ibidem*.

3 Rivera Aquino, D. D., y Mayo Castro, A. (julio de 2019). *Vincula Tégica*, pp. 1001-1014. <http://www.web.facpya.uanl.mx/vinculategica/edant.aspx>

4 Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2021). El ahorro en México: productos, instrumentos y evolución (con datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera). Gobierno de México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/616136/Estudio_Ahorro.pdf

5 Banco de México (2024). Sistema de Información Económica. Banxico. <https://www.banxico.org.mx/SielInternet/>

6 Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2021). *Op. cit.*

7 Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2021). *Op. cit.*

8 Banco de México (2024). *Op. cit.*

9 Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (2022). CON SAR. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/consar>

10 *Ibidem*.

Fuentes consultadas

Cetesdirecto (2024). Cetesdirectoniños. *Cetesdirecto*. <https://www.cetesdirecto.com/sites/portal/cetesdirectoniños>

El Diplomado más completo del mercado para el Examen de Certificación de la Contaduría Pública

Escanea para más información



Dividido en 3 áreas de conocimiento

- 1 Aseguramiento y otros Servicios Relacionados**
- 2 Normatividad Financiera y Gestión Financiera**
- 3 Cumplimiento Fiscal**



Duración
6 meses



Puntos DPC
160 puntos, válidos para la Certificación General



Acceso a plataforma
24 horas / 7 días a la semana desde cualquier lugar



Módulos
El acceso estará con un calendario fijo para la apertura y cierre de cada módulo

La importancia de establecer objetivos

Lecciones de la aeronáutica para el éxito empresarial

C.P.C. Y M.I. JOSÉ MARIO RIZO RIVAS
Socio Director de Salles Sainz Grant Thornton en Guadalajara
mario.rizo@mx.gt.com

"La clave del éxito está en establecer metas lo suficientemente altas para motivarte, pero no tan altas como para desalentarte".

Bo Bennett

Así como un piloto necesita un plan de vuelo para llegar a su destino, las empresas requieren objetivos claros para alcanzar el éxito.

Establecer objetivos es crucial para el éxito de una empresa. No solo marcan el rumbo a seguir, sino que también actúan como una fuente de motivación y alineación para todos los miembros de la organización. Sin ellos, el negocio puede perder dirección, quedar estancado o incluso fracasar.

El paralelismo con la aeronáutica

En actividades críticas como la aeronáutica, la definición y cumplimiento de objetivos es una rutina diaria, y su precisión es una cuestión de vida o muerte. Un piloto de avión, por ejemplo, enfrenta objetivos que son cruciales para su misión. Para él, seguir los procedimientos establecidos puede significar la diferencia entre un aterrizaje seguro o una tragedia.

Imagina abordar un avión, cuyo piloto no tiene claro a qué destino se dirige, cuánto combustible necesita o cómo aterrizar. Aunque esta situación suena absurda, es sorprendentemente similar a lo que ocurre en muchas empresas, especialmente en las de carácter familiar. La falta de objetivos claros en los negocios puede ser igual de peligrosa, aunque menos visible a corto plazo.

En la aviación, el plan de vuelo de un piloto está cuidadosamente diseñado, contemplando cada detalle: la ruta, el combustible, las posibles contingencias, el clima, entre otros factores. Del mismo modo, las empresas necesitan establecer objetivos claros y detallados que sirvan como un plan de vuelo hacia el éxito.

Así como el piloto necesita ajustar su plan en respuesta a las condiciones cambiantes del clima o posibles imprevistos durante el vuelo, las empresas también deben ser flexibles con sus objetivos. La adaptabilidad es esencial para responder a los cambios del mercado, nuevas oportunidades o amenazas que puedan surgir. Un plan de vuelo sólido permite al piloto hacer correcciones sobre la marcha sin perder de vista su destino final. De igual manera, los objetivos empresariales deben ser lo suficientemente flexibles como para permitir ajustes estratégicos cuando sea necesario, sin perder de vista la meta principal.

La importancia de los objetivos en las ventas

Un área clave dentro de cualquier empresa, donde la importancia de los objetivos se hace evidente, es el departamento de ventas. Esta área es responsable de generar los ingresos que sostienen el negocio.

Sin embargo, si no se establecen objetivos claros, el personal de ventas carecerá de una dirección definida, lo que puede llevar a la ineficiencia y a la falta de responsabilidad.

Un objetivo de ventas no solo se define para ser alcanzado, sino para servir como una guía en el camino. En palabras sencillas, un objetivo de ventas es una proyección de cuántos productos o servicios se espera vender durante un periodo determinado, basado en análisis económicos y de mercadotecnia. Para que un objetivo sea eficaz, debe cumplir con ciertas características:

- **Simple:** debe ser entendible y preciso, sin ambigüedades.
- **Medible:** debe expresarse en unidades como tipo de moneda, cantidad de clientes, productos vendidos, porcentaje de crecimiento, etcétera.
- **Ambicioso:** debe representar un desafío que motive al equipo.
- **Realista:** basado en datos concretos o estadísticas históricas.
- **Programado:** con un plazo específico para su cumplimiento.

Beneficios de establecer objetivos claros

Tener un objetivo bien establecido es crucial para:

- El equipo de ventas: proporciona un horizonte claro al cual apuntar, lo que incrementa la motivación y el enfoque.
- El responsable comercial: permite gestionar el desempeño del equipo de acuerdo con los objetivos trazados, facilitando la toma de decisiones y la corrección de desviaciones.
- Toda la empresa: ayuda a calcular el presupuesto para otras áreas como mercadotecnia, logística, administración, etc., alineando los esfuerzos de toda la organización hacia un mismo fin.

Los objetivos de ventas son el primer paso para desarrollar un presupuesto empresarial. En economías con alta inflación o fluctuaciones cambiarias, es fundamental identificar el incremento necesario de ventas para mantener los niveles a valores constantes, es decir, sin el impacto de la inflación. Esto requiere diferenciar el aumento

de ventas por inflación del aumento real por nuevas ventas o clientes. Una vez definido el objetivo de ventas, se debe desglosar por área, segmento, zona geográfica o tipo de cuenta.

Además, es importante considerar no solo la cantidad, sino también la calidad de las ventas. Un objetivo de ventas bien estructurado debe incluir la satisfacción del cliente, la fidelización y la creación de relaciones duraderas que aseguren ingresos sostenibles a largo plazo. Al igual que un piloto no solo se preocupa por llegar a su destino, sino también por la seguridad y confort de sus pasajeros, las empresas deben cuidar tanto los resultados financieros como la experiencia del cliente.

Sin embargo, cualquiera que sea la configuración de las áreas de venta, es vital considerar el tamaño de la zona que cubrirá cada vendedor. Si una zona es demasiado extensa, los gastos y el tiempo de viaje se incrementarán, reduciendo las horas disponibles para la gestión comercial. Por lo tanto, establecer áreas de ventas bien delineadas potencia los resultados del equipo.

Metas estratégicas: la brújula empresarial

Establecer objetivos no es solo una necesidad para crecer, sino para asegurar la continuidad del negocio. Solo con objetivos estratégicos claros se pueden conquistar nuevos mercados y lograr la expansión deseada. ¿Conoces los resultados que tu empresa espera alcanzar en un horizonte de más de un año? Saberlos es crucial para tomar las acciones adecuadas y cumplir con la misión empresarial.

La falta de un rumbo claro en los negocios es comparable a un piloto que vuela sin un plan de vuelo definido. Mientras que la seguridad de un vuelo depende de la claridad y precisión en los objetivos del piloto, el éxito empresarial a menudo se navega en medio de la incertidumbre. No definir objetivos equivale a aceptar la posibilidad de navegar sin un rumbo fijo, lo que puede llevar al fracaso.

Así como un avión no puede despegar sin un plan de vuelo, tu empresa no puede crecer sin objetivos claros. El éxito no es una casualidad, sino el resultado de una planificación metódica y de la ejecución de estrategias bien definidas. No olvides que, en el mundo empresarial, la falta de un rumbo claro es el mayor riesgo que puedes enfrentar. Navega con propósito, ajusta el curso cuando sea necesario, pero nunca pierdas de vista tu destino. ||

Nuevo paradigma y resistencia al cambio

DRA. SILVIA MELJEM ENRÍQUEZ DE RIVERA
Directora del Departamento Académico de Contabilidad
y del Centro de Vinculación e Investigación Contable (CEVIC)
Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)
smeljem@itam.mx

La **profesión contable** está en un momento de cambios, las formas tradicionales de llevar a cabo el trabajo están modificándose a paso acelerado, tomando particularmente en consideración el cambio tecnológico, la transformación digital y las eficiencias brindadas por “la nube”, la automatización y la inteligencia artificial.¹ Pero, estos cambios implican que ¿nos encontramos ante un cambio de paradigma?

El cambio se refiere a la alteración o modificación en una situación, idea o condición, mientras que el cambio de paradigma implica un cambio fundamental en la forma en que se percibe y se comprende un fenómeno, siendo un proceso en el que las creencias, suposiciones y enfoques fundamentales en una determinada área del conocimiento o disciplina sufren una transformación significativa. Esto a menudo conduce a una revisión profunda de la comprensión y la práctica en ese campo.

Al respecto, la Federación Internacional de Contadores (IFAC, por sus siglas en inglés), por medio de los trabajos realizados en su Consejo

(ahora Panel) de Educación ha establecido que la profesión contable no requiere solamente una evolución, sino una verdadera revolución, lo cual implica Contadores haciendo cosas diferentes, no Contadores haciendo lo mismo de manera diferente, esto refleja que el cambio al que nos enfrentamos es de tal magnitud que se aproxima más al concepto de cambio de paradigma y no solo al de un cambio tecnológico o de automatización de las tareas que hoy realizamos.

Entonces, ¿qué implicaciones tiene para la profesión este cambio de paradigma?

Un cambio de paradigma se caracteriza por una alteración profunda y a menudo disruptiva en el pensamiento y la práctica, los desafíos y resistencias comunes al mismo incluyen la resistencia a abandonar las concepciones establecidas, la oposición de intereses arraigados y la necesidad de superar obstáculos institucionales y culturales.

Por ello, para lograr el cambio de paradigma en la profesión contable y superar la resistencia es fundamental adoptar un enfoque estratégico que

combine la implementación de nuevas tecnologías, la capacitación continua y el liderazgo transformacional.

Algunos pasos clave que pueden guiar el proceso de cambio dentro de la profesión contable son los siguientes:

- **Comunicación clara y creación de una visión compartida.** Es esencial comunicar por qué y cómo del cambio, resaltando cómo la tecnología e inteligencia artificial mejoran la capacidad para realizar análisis más complejos y aportar valor estratégico.
- **Capacitación continua y desarrollo profesional.** Un componente clave es el desarrollo de nuevas competencias, las habilidades tradicionales del Contador deben evolucionar hacia competencias tecnológicas y analíticas. Esto requiere la implementación de programas de educación con y certificaciones específicas en áreas como el análisis de datos, Inteligencia Artificial (IA), automatización de procesos robóticos (RPA), *blockchain*, entre otras.
- **Fomento de la participación y empoderamiento de los Contadores** en el proceso de cambio para que tomen un rol activo en esta transformación.
- **Gestión del cambio cultural.** El cambio en la profesión contable no solo implica la adopción de nuevas tecnologías, sino también un cambio de mentalidad y cultura profesional. La Contaduría ha sido históricamente una profesión conservadora, con normas bien definidas y procesos estandarizados, cambiar esta cultura hacia una que sea más flexible, abierta a la innovación y orientada a la toma de decisiones estratégicas requiere tiempo y apoyo emocional.
- **Liderazgo transformacional y modelos a seguir.** Los líderes en la profesión contable deben ser ejemplos del cambio que desean ver, esto implica estar actualizados tecnológicamente, promover la innovación y demostrar cómo las nuevas herramientas mejoran, tanto la eficiencia como el valor agregado que los Contadores pueden aportar a las empresas.
- **Evaluación y ajuste continuo.** El proceso de cambio no es lineal y debe ser ajustado constantemente en función de la retroalimentación y los resultados obtenidos. Implementar un sistema de evaluación continua en el que los Contadores puedan expresar sus inquietudes o sugerencias es fundamental para asegurar que el cambio se adapte a las necesidades reales del entorno.

Lograr un cambio exitoso, de esta magnitud, en la profesión contable requiere un enfoque integral en el que quede claro que el uso de tecnologías emergentes como la Inteligencia Artificial IA, el análisis de datos y *blockchain*, no deben verse como una amenaza, sino como una gran oportunidad para la transformación de los Contadores en actores estratégicos de las organizaciones. ||

1 R. Villamarzo, (18 agosto 2019). La profesión contable a futuro - Impacto de la tecnología y opciones de enfoque de servicios. LinkedIn. <https://es.linkedin.com/pulse/la-profesi%C3%B3n-contable-futuro-impacto-de-tecnolog%C3%ADa-y-villamarzo>

Novedad editorial

Búscalo en
e-book e
impreso



De venta en Tienda en línea y en Librería Tabachines
Tel.: 55 1105 1920 • tienda.imcp.org.mx
Informes y ventas: 55 5267 6437 • mgutierrez@imcp.org.mx



 /Jóvenes IMCP

 @jovenes_imcp

 @imcp_oficial

 @jovenesimcp

Conéctate con nosotros en
redes y descubre lo que
estamos **creando**



El software favorito de los contadores



¡Simplifica
tu contabilidad!

CONTPAQi
Software empresarial fácil y completo

www.contpaqi.mx