

Instituto Mexicano de  
**Contadores Públicos**  
Región Centro  
Occidente.

# BOLETÍN DE LA COMISIÓN REGIONAL SECTOR EMPRESAS.

## CARTA EDITORIAL

Respetables Empresarios y Colegas Contadores:

Por este conducto les saludo, de manera afectuosa, en esta ocasión les quiero presentar nuestra emisión número XVIII del Boletín de la Comisión Regional de Empresas, del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, con el 3er Foro Regional Empresarial, a realizarse en la Hermosa Ciudad de Morelia, abriendo el telón, nuestro Presidente Nacional del IMCP, el CPC José Besil Bardawil, con un tema de inducción a los contadores de las empresas, “La vida colegiada de los contadores de empresa, factor para el éxito empresarial”; posteriormente, el CPC Pablo Mendoza Garcia, nos presenta “El Aseguramiento de la información Financiera, Ciber Seguridad Empresarial”, tema por demás interesante, sobre todo en prevención de los ciber ataques, los hackers y más riesgos derivados del uso de de la electronica y medios ciberneticos actuales; por último, el tercer tema del primer día, **Panel de Discusión**, con el tema ¿Qué se necesita para lograr el éxito empresarial en México?, con la intervención de organizaciones empresariales de la región y, como moderador, el CPC Alfredo Esquivel Boeta, Vicepresidente del Sector Empresas del IMCP; para el segundo dia, 3 ponentes de gran escala, el primero de ellos, el Ing. José Ramiro Becerra Cortés, Director General de Inyección Alloys México, con el tema “La Empresa Multinacional y su Comercio”; con posterioridad, el Lic. Miguel Gallardo López, Secretario General de Coparmex con el tema “Desafíos del Sector Empresarial y México despues del proceso electoral”, externa sus opiniones bajo diferentes panoramas; por último, el Ing. Jorge Casar Aldrete, Director General Grupo Altozano, nos presenta Conferencia Magistral de nuestro evento, cerrando con broche de Oro.

Tanto el Hotel Sede, como el programa para acompañantes, promete un ambiente agradable e inolvidable, que no se puede perder, los esperamos el próximo 13 y 14 de julio.

CP y PCFI Juan Manuel Plascencia Guardado

Presidente Comisión Regional Centro Occidente Sector  
Empresas IMCP

**Boletín No. XVIII MAYO 2018**

Publicado en la Región Centro Occidente.

## CONTENIDO

La ideología del “Yo-Yo” es egoísta y solo se piensa en uno mismo, cuando las empresas deberían de ser como la pirinola del éxito donde “todos ganan”. ¡Descubre cómo! (Pág.02)

La pregunta imprescindible del nuevo empresario para el contador público ¿Persona Física o Persona Moral? (Pág.08)

Tercer Foro Regional Sector  
Empresas  
“El éxito Empresarial en México, Sí  
es posible” (Pág.13)

## Responsables del Boletín:

C.P. Karla Yolanda Peña Núñez.  
C.P. Sanjuana González Páramo.  
C.P. Della Vázquez Aguirre  
C.P. Aracely Elizabeth González Cuevas

# BOLETÍN DE LA COMISIÓN REGIONAL SECTOR EMPRESAS.

## CONSEJO DIRECTIVO DE LA REGIÓN CENTRO OCCIDENTE DEL INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS, A.C.

C.P.C. Víctor Manuel Meraz Castro

**Presidente**

C.P.C. Jaime Cirilo Labrada Araiza

**Vicepresidente**

C.P.C. Aída Orozco Torres

**Secretario**

C.P. C. María Angélica Palomar Hidalgo

**Tesorero**

## CONSEJO DIRECTIVO DE LA COMISIÓN REGIONAL SECTOR EMPRESAS.

C.P.C. Juan Manuel Plascencia Guardado

**Presidente**

C.P.C. Juan José Padró Ramírez

**Vicepresidente.**

C.P.C. Lorena Guadalupe Villarreal Zárata

**Secretario**

C.P.C. Jerónimo Ordaz Luna

**Prosecretario**

C.P. Sanjuana González Paramo

**Tesorero**

C.P.C. María de Lourdes Martínez Divis

**Auditor de Gestión**

## DEMÁS INTEGRANTES DE LA COMISIÓN REGIONAL SECTOR EMPRESAS.

Dr. Roberto Carlos Estrada Zavala

C.P.C. Jorge Ochoa León.

C.P. Ulises Rodríguez Aguilar

C.P.C. Víctor Martínez Herrera

C.P.C. Alejandra del Carmen Toledo Ortega.

C.P. José Luis López López

L.C. Fabian Ramos Nuño

C.P. Aracely Elizabeth González Cuevas.

C.P. Lidia Izbeth Reyes Correa

C.P.C. Alejandro Plascencia Becerra

C.P.C. Victor Hugo Torres Llanos

## EX PRESIDENTES DE LA COMISIÓN REGIONAL SECTOR EMPRESAS

C.P. Karla Yolanda Peña Núñez

P.F.C.I. Ana Lilia Salazar Gallaga

C.P.C. Juan Ignacio Oros Guerrero

C.P.C. Juan Manuel Plascencia Guardado

C.P.C. Luis Roberto Hernández.

### **POLITICA EDITORIAL:**

Los artículos publicados expresan la opinión de los autores y no necesariamente la de la RZCO del IMCP

Se permite la reproducción de los artículos citando la fuente de los mismos.

## **La ideología del “Yo-Yo” es egoísta y solo se piensa en uno mismo, cuando las empresas deberían de ser como la pirinola del éxito donde “todos ganan”. ¡Descubre cómo!**

*“El éxito no se logra solo con cualidades especiales. Es sobre todo un trabajo de constancia, de método y de organización.”*

*J.P. Sergent.*

Por: **C.P.C. y M.I. José Mario Rizo Rivas**

Dos de cada tres empresas mexicanas quiebra o “muere” antes o al cumplir su primer lustro de vida productiva.

Sin embargo, refirió el organismo, al transcurrir más de 10, 15, 20 o 25 años, la tasa de mortalidad empresarial se dispara hasta 76%, 82%, 86% y 89%, respectivamente.

Esto evidencia que sólo 11% de las compañías logra trascender a la próxima generación y obtiene éxito y reconocimiento de los consumidores, es por ellos que las pequeñas empresas deben apoyarse de las grandes y viceversa donde ambos resulten beneficiados, para de esta manera trascender más allá de las estadísticas.

Hace algunos años, el ambiente económico y empresarial era muy diferente al que actualmente se presenta, los mercados estaban protegidos, existían monopolios, la tecnología era escasa y la competencia era poca. Hoy en día, estos aspectos han cambiado radicalmente, la existencia de mercados abiertos, tecnología muy desarrollada y una competencia feroz hace que la estructura, planeación y organización de las empresas hayan tenido que dar un giro conveniente. La cantidad de productos hacen que el cliente pueda escoger el que le parezca más adecuado, por eso las empresas deben mantener ventajas competitivas para liderar el mercado en calidad y costos.

El “**ganar-ganar**” puede verse como un juego en donde todos serán vencedores. Todos juegan en el mismo equipo y tienen en concordancia las estrategias y técnicas a utilizar; una sinergia de trabajo irrompible.

**El egoísmo, la cultura del Yo-Yo, es el primer obstáculo que se presenta en las relaciones de negocio.** En realidad, no debe pesarte el que la alianza sea fructífera para la otra parte, ya que tú también estás obteniendo beneficios. En esta nueva pirinola empresarial en la que todos ganan, el provecho mutuo será la base para que tu relación personal y comercial perdure.

Ten en cuenta que el éxito total nunca se logra solo, aún cuando tengas cualidades especiales y un buen negocio. Es sobre todo un trabajo de equipo, de constancia,

de método y de organización. Entonces busca los complementos que necesitas en otras personas o empresas para que la suma de fortalezas derive en un efecto multiplicador. Al final, la suma de 2 más 2 nos da 10.

Por otro lado, es importante enfatizar que los beneficios quizá no sean siempre capitalizables o materializables de forma inmediata, sobre todo si la alianza no logra consolidar los objetivos planteados originalmente. La simple apertura, conocimientos y experiencia que se obtienen de una alianza, siempre dejará sabiduría que tarde o temprano se capitalizará en resultados ganadores. Ya lo dijo el Rey Salomón: **“La mejor victoria es aquella en la que ganan todos”**.

### Ahora, ¿con quién realizar una alianza?



Para garantizar una relación donde las partes relacionadas, ambas salgan beneficiadas, es necesario aprender a establecer con quien será conveniente realizar una alianza y para quien es útil entablar una relación empresarial. En este sentido, resulta indispensable que la empresa o persona con la que se va a trabajar comparta los mismos valores y, en especial, el mismo manejo ético de los negocios. Tal compatibilidad es fundamental, pues puede minimizar los riesgos y proporcionar un resultado exitoso como se incluye la filosofía de la pirinola empresarial ganar-ganar.

### El momento de unirse

¿Cuándo es propicio analizar la posibilidad de una alianza en una empresa?

**1. Acceso a mercados.** Es común que, al buscar penetrar en un nuevo mercado, las grandes compañías internacionales busquen asociarse con empresas de otros países que -aunque de menor tamaño- conocen a fondo el mercado, la idiosincrasia local y los "manejos" de los negocios en su país.

**2. Aprovechamiento de tecnología.** Para actualizar o mejorar la tecnología utilizada en los procesos de producción de un producto, las compañías suelen recurrir a un socio tecnológico. Este tipo de alianzas involucran, generalmente, un traspaso de *know-how* en ciertas áreas tecnológicas.

**3. Mercadeo de innovaciones.** Se sabe que las innovaciones importantes en el mundo no necesariamente se originan en las grandes corporaciones. Hay casos en que grandes compañías han buscado hacer de los inventores pequeños o medianos sus socios en la explotación y mercadeo de determinado invento.

**4. Minimizar riesgos.** Muchas alianzas exitosas presentan en sus orígenes la necesidad, por parte de uno de los socios, de aliarse con otra(s) compañía(s) para minimizar los riesgos de una inversión en nuevos productos o de investigación y desarrollo.

### **Los aliados fortalecen la empresa**

Puedes crear diferentes tipos de relaciones comerciales de acuerdo a la naturaleza de la compañía "aliada". Se trata de tu competencia o habilidad, hasta un negocio que parezca ajeno al tuyo.

**Lo mío más lo tuyo. "La unión hace la fuerza"** Las alianzas de complementariedad son aquellas que se realizan cuando las partes se complementan, es decir, tu compañía ofrece productos o servicios que la otra compañía no tiene y viceversa. Así los productos y servicios de ambas empresas son compatibles. Cito algunos ejemplos muy simples:

- Tienes una panadería donde se hace el mejor pan de la región y por otro lado existe una empresa que vende el mejor café. Ya que la gente acostumbra acompañar el café con una pieza de pan, ¿por qué no hacer una alianza?
- Tienes una firma de consultoría profesional en varias áreas pero tu firma es débil en el ámbito legal. ¿Por qué no realizar una alianza con una firma de abogados para complementar los servicios?
- Tienes una empresa de banquetes, puedes aliarte con músicos, fotógrafos, empresas que rentas mobiliario y equipo para fiestas, empresa de luz y sonido. ¿Por qué no hacer una alianza para prestar servicios integrales para todo tipo de eventos sociales?

**¡Hasta con la competencia se deben generar acuerdos!** Aunque parezca sorprendente, puedes realizar diversas alianzas con tu competencia, pues son las que quizá podrían traerte mayores beneficios. Veamos algunos ejemplos:

- Compras en conjunto: puedes realizar la compra conjunta de materias primas y otros productos que utilicen en común, con el fin de obtener un mejor precio.
- Vecindad de negocio: es una práctica realizada para atraer más clientes y que brinda grandes frutos. Consiste en situar a proximidad negocios similares. Este tipo

de alianzas son muy comunes en la ciudad, se hallan calles completas con establecimientos del mismo giro. **Y muchas funcionan más por costumbre que por reglas claras o bien definidas y dejan de funcionar a mediano y largo plazo por la falta de las mismas.**

Además de los ejemplos antes señalados, existen gran cantidad de alianzas entre compañías que dan como resultado la fórmula ganar-ganar. Aquí **lo importante es que en la negociación de la alianza, hay que buscar los puntos en los todos los integrantes puedan beneficiarse.** Inclusive, nuestras leyes contemplan figuras legales como las sociedades cooperativas, las asociaciones en participación, las sociedades de producción, las empresas integradoras, las asociaciones y sociedades civiles, que aunque no garantizan un resultado exitoso *per se*, fijan el marco legal sobre el que los aliados deben regirse.

Para lograr alianzas efectivas y duraderas, es necesario dejar de lado el egoísmo y que ambas partes aporten honestidad y confianza. Lo anterior parece una romántica descripción de pareja, pero estas condiciones son aplicables a las relaciones comerciales entre empresas. Los tiempos difíciles obligan a buscar formas para volver más eficientes y creativos nuestros negocios.

### **El principal activo son las personas**

Las alianzas estratégicas son una herramienta que proporciona grandes beneficios y en la que todos salimos ganando, ya que generalmente no se requiere de inversiones adicionales sino de utilizar los recursos disponibles (fortalezas) que se suman a las de nuestro aliado. Así que saber aliarse puede cambiar completamente las estadísticas de los negocios que cierran y de los que no crecen. "Piensa en que ganar-ganar es una actitud ante la vida. Puedo ganar y los demás también".



En este mundo no se logra nada útil ni grande si estamos solos. Siempre necesitamos de la ayuda de otros, **creando un círculo virtuoso de generación continúa de valor y de máximo aprovechamiento de nuestros recursos.**

La conclusión es que las alianzas se hacen entre personas, quienes representan a las empresas. Por lo tanto cuando estas tienen y comparten los mismos valores y cuando los acuerdos se hacen por escrito de manera clara y precisa, la probabilidad de éxito es muy grande. **No es posible alcanzar resultados auténticamente positivos si no trabajamos como aliados y en equipo, compartiendo nuestra visión, atributos, ventajas, competencias, capacidades y objetivos.**

Generalmente, es mejor tener un porcentaje menor de un negocio o segmento del mercado, a tener el 100 por ciento de nada. Por lo anterior debemos de buscar las alianzas estratégicas. Ya lo dijo el filósofo y político español, Juan Donoso Cortés: **“Hay que unirse no para estar juntos, sino para hacer algo juntos”.**

Inicia con tu proceso identificando tus fortalezas y tus debilidades para que busques alianzas que te hagan más fuerte. Elimina **la cultura del Yo-Yo**. De eso se trata la **pirinola empresarial**, el juego en el que todos ganan.

Aquí lo importante es que en la negociación de la alianza, hay que buscar los puntos en los que todos los integrantes puedan beneficiarse.

Los tiempos difíciles obligan a buscar formas para volver más eficientes y creativos nuestros negocios.

Ya lo dijo el filósofo y político español, Juan Donoso Cortés: **“Hay que unirse no para estar juntos, sino para hacer algo juntos”**.



**C.P.C. y M.I. José Mario Rizo Rivas**  
**Socio Director de Salles, Sainz – Grant Thornton (SSGT), S.C**

## LA PREGUNTA IMPRESCINDIBLE DEL NUEVO EMPRESARIO PARA EL CONTADOR PÚBLICO

### ¿Persona Física o Persona Moral?

Por: CPC Víctor Hugo Torres Llanos

Una disyuntiva que tiene la población económicamente activa al emprender un negocio es la decisión que se debe tomar al momento de constituir al nuevo ente económico, es decir cuál es la figura idónea a adoptar ante el mercado de negocios y las autoridades de gobierno.

Esto le lleva al nuevo empresario a tomar una primer decisión, la cual consiste en elegir entre la figura de.....

### ¿Persona Física o Persona Moral?

Es aquí en donde se da el primer momento en que considero empezamos a acompañar a los empresarios.

Ahora bien, desde mi punto de vista, existen dos factores claves y sumamente relevantes para tomar la decisión:

- El primero, sin considerarlo no más ni menos importante que el segundo, consiste en medir el impacto tributario que tendrá la negociación al momento de tomar una de las dos alternativas comentadas. **(carga tributaria)**
- Y por otra parte tendremos que considerar la proyección de mercado que está buscando la negociación **(proyección de mercado)**.

A continuación comentaremos de manera breve algunos puntos que a mi juicio coadyuvarán al empresario a tomar la decisión que más le convenga.

## Factor de Carga Tributaria.

Comencemos por puntualizar que la legislación actual protege de manera sobresaliente al emprendedor otorgándole una carga tributaria muy pequeña **siempre y cuando se opte por la figura de la Persona Física** ya que, salvo algunas excepciones, la mayor parte de los nuevos empresarios pueden optar por pagar sus impuestos conforme a la Sección II, del Capítulo II, del Título IV, de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente **Régimen de Incorporación Fiscal (RIF)**, que entre otras tiene como beneficio las siguientes bondades:

- Estar exento en el primer año del pago del Impuesto Sobre la Renta y el Impuesto Cedular estatal ( en el caso de Guanajuato), así como del Impuesto al Valor Agregado por operaciones con el público en General hasta cierta cantidad de ingresos
- Aunado a que en los años posteriores el pago de impuestos se verá incrementado de manera gradual.
- De la misma manera en el **RIF** los reportes y declaraciones que se tienen que presentar son mucho menos a las que presentan las empresas que tributan en otro régimen, lo cual genera una menor carga contable-administrativa.

Esto a primera vista resulta sumamente atractivo para el empresario, sin embargo es importante recordar que la opción de constituirse en el RIF se encuentra limitada a que la negociación no rebase los 2 millones de pesos durante un año, por lo que una vez que alcance este tope el empresario tendrá que **migrar al régimen general ya sea como Persona Física Régimen General (PF RG) o Persona Moral (PM)**.

Lo anterior nos lleva a la necesidad de proyectar y advertir el siguiente escenario una vez que no podamos permanecer en el RIF, **porque contrario a lo que se pudiera creer, la opción de que la negociación migre de PF a una PM puede ser una decisión correcta desde el punto de vista meramente tributario, si consideramos el siguiente cuadro de carga tributaria:**

CONCEPTO DE PAGO:	Impuestos a Pagar en porcentaje	
	PF - RG	PM
Impuestos Federales		
ISR		
Con utilidades inferiores a los 197,000 pesos mensuales	30% o menos	30%
Con utilidades superiores a los 197,000 pesos mensuales	31% o mas	30%
IVA	16%	16%
Impuestos Estatales		
Cedular	2%	
Imp/S Nom	2%	2%

Del cuadro anterior se puede advertir que si el negocio produce **utilidades mensuales aproximadas mayores a 197,000 pesos**, contrario a lo que normalmente se piensa, **nos conviene la figura de la Persona Moral** ya que se tendría un pago menor de ISR (*30% sobre las utilidades*) que la **PF RG** (*del 31 al 35% sobre las utilidades*), aunado a no se tendría que pagar el Impuestos Estatal Cedular.

*A modo de conclusión relativo al factor de carga tributaria, es conveniente que los empresarios consideren constituirse en primer término **Persona Física**, siempre y cuando proyectemos que nuestros ingresos en el año no serán superiores a los 2 millones de pesos en un año, con la consigna que en cuanto se rebase este límite y las utilidades estimadas mensuales sean mayores a 197,000 pesos es conveniente valorar migrar a la figura de **Persona Moral***

### **Factor de Proyección de mercado.**

Este otro factor, no menos importante que el tributario, tiene que valorarse desde el punto de vista de la proyección que tenga el negocio a corto plazo, ya que algo que seguramente se ocupará una vez que el negocio empiece a crecer será el apoyo en recursos monetarios, y en este caso la experiencia nos indica que la Banca o los apoyos gubernamentales son más fáciles de obtener cuando estamos constituidos

como **Persona Moral (Sociedad Mercantil)**, ya que a las entidades Financieras y gubernamentales les genera mayor confianza encontrarse con esta personalidad.

Aunado a lo anterior si la tendencia de mi negocio es interactuar de manera inmediata o aun futuro cercano con clientes y proveedores grandes, a estos también les generaremos mayor certidumbre de cumplimiento si nos presentamos como una Persona Moral (Sociedad Mercantil) o **incluso en muchas ocasiones es un requisito que la empresa sea una Sociedad Mercantil**

*A modo de conclusión relativo al factor de Proyección Mercantil, si tenemos un plan de negocios claro en el cual contemplemos un crecimiento considerable a corto plazo en el cual ocuparemos financiamiento y tendremos operaciones con clientes y proveedores relevantes en cuanto a tamaño e imagen, la figura de **Persona Moral (Sociedad Mercantil)**, será nuestra mejor Alternativa.*

*Ahora bien y como una **solución integral que amalgame estos dos factores** considero relevante que como profesional orientemos al futuro empresario invitándolo a reflexionar en cuanto a ¿Cuál es su punto de partida al iniciar el negocio?, es decir, ¿ya se tienen al menos apalabrados tus futuros clientes?, ¿El mercado en el que vas a incursionar es de grandes operaciones?, ¿Cuál es el nivel de Ingresos que proyectas para el primer año? ¿Tus porcentajes de utilidades esperadas son relevantes?.*

*Para que de esta forma **el empresario en conjunto con nosotros como profesionales de la Contaduría**, tenga un grado de mayor efectividad al elegir entre ¿**Persona Física o Persona Moral**?*



**CPC Víctor Hugo Torres Llanos**

*Contador Público, egresado de la Universidad de Guanajuato  
Con Certificación General por parte del Instituto Mexicano de Contadores  
Públicos*

*Titular del Despacho "Torres Contadores Públicos"*

*Socio del Corporativo Legal Asesoría Jurídica Integral"*

*Expositor del Colegio de Contadores Públicos de Celaya, Asociación de  
Círculo de Empresarios de Celaya e Irapuato.*

## **TERCER FORO REGIONAL SECTOR EMPRESAS**

**“EL ÉXITO EMPRESARIAL EN MÉXICO, SI ES POSIBLE”**

En un mundo tan competitivo como en el que vivimos donde en cada momento las distintas entidades económicas se enfrentan a diversos retos que les permiten crecer en su entorno laboral y continuar en ascenso, es importante conocer y transmitir las experiencias de los empresarios más importantes del país así como los colegas con el conocimiento y la preparación necesaria para aportar sus experiencias en un marco institucional así como profesional; Es que surge la necesidad de llevar a cabo los Foros que desde hace tres años han caracterizado a nuestra Comisión Sector Empresas en la Región Centro Occidente y nos han permitido tener ese acercamiento a los distintos empresarios que han participado con nosotros y han tenido la oportunidad de constatar la profesionalización que nos caracteriza a este gremio tan unido y que siempre tiene una constante buscar la mejora continua y el tener los elementos adecuados e indispensables para llevar a cabo nuestra profesión y ponerla muy en alto.

Este será nuestro Tercer Foro Regional Sector Empresas llevado a cabo en la Región Centro Occidente, el Primero de ellos se realizó en Manzanillo Colima, teniendo un éxito impresionante, al contar con la participación de empresarios muy importantes a nivel Local así como diversos ponentes muy importantes no sólo a nivel regional sino también nacional.

El Segundo Foro se llevó a Cabo en Querétaro teniendo participación local, Regional y nacional de los asistentes al mismo, los ponentes y los paneles que se llevaron a cabo lograron obtener el reconocimiento regional y local como uno de los mejores foros llevados a cabo por el alto nivel profesional de quienes lo integraron y los temas tan importantes abordados.

Este Tercer Foro estamos seguros que será todo un éxito, se realizará en la ciudad de Morelia, se cuenta con un programa con temas de actualidad y de gran importancia tanto para los empresarios como para los colegas, se incorpora en el presente boletín el programa del mismo; Así como una breve semblanza de quienes participarán en tan importante foro, la cita es el próximo 13 y 14 de Julio en el hotel sede Best Western, será un gran evento, esperamos contar con su asistencia.



**13 | 07 | 2018**

**INAUGURACIÓN**

C.P.C. Jose Besil Bardawil. Presidente Nacional IMCP  
16:00 a 16:30 hrs.

**LA VIDA COLEGIADA PARA LOS CONTADORES DE EMPRESA, FACTOR PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL**

C.P.C. José Besil Bardawil. Presidente del IMCP  
16:30 a 18:00 hrs.

**ASEGURAMIENTO DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA, CIBER SEGURIDAD EMPRESARIAL**

C.P.C. Pablo Mendoza García. Director GOSSLER, S.C  
18:15 - 19:30 Hrs.

**PANEL DE DISCUSIÓN**

¿Que se necesita para lograr el éxito empresarial en México?  
Organismos Empresariales.

Moderador: CPC Alfredo Esquivel Boela. Vicepresidente del Sector Empresas del IMCP,  
Impuestos, economía, empleos o seguridad  
19:30 - 21:00 Horas

**14 | 07 | 2018**

**LA EMPRESA MULTINACIONAL Y SU COMERCIO**

Ing. José Ramiro Becerra Cortés. Director General de Injection Alloys México, SA de CV  
y Vicepresidente de Injection Alloys, Inc  
9:30 a 11:00 hrs.

**DESAFÍOS DEL SECTOR EMPRESARIAL Y MÉXICO DESPUÉS DEL PROCESO ELECTORAL**

Lic. Miguel Gallardo López. Secretario General de la COPARMEX Nacional  
11.10 a 12:30 hrs.

**CONFERENCIA MAGISTRAL**

Ing. Jorge Casar Aldrete. Director General Grupo Altozano  
12:30 a 14:30 hrs.

**CLAUSURA DEL FORO**

14:30 A 15:00 hrs.

## **“LA VIDA COLEGIADA DE LOS CONTADORES DE EMPRESAS, FACTOR PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL”**



**C.P.C. JOSE BESIL BARDAWIL**

### **Presidente del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.**

Cursó la licenciatura como Contador Público en la Universidad La Salle.

Postgrado en Contribuciones Fiscales Federadas por la Universidad Autónoma de México.

Diplomado en Derecho Tributario por el Instituto Tecnológico Autónomo de México.

Ex catedrático en Materias Fiscales en la Universidad La Salle, ITAM, CUMDES, entre otros.

Coautor del Manual de la Defensa del Contribuyente a través del Contador Público, Manual del Régimen Simplificado, Guía del Dictamen de Contribuciones al Infonavit y Ley del Seguro Social Comentada.

Autor del libro Despertar, Conciencia de vida.

Presidente de la Asociación de Padres de Familia del Instituto México Primaria, A.C.

Integrante de la Comisión Fiscal del IMEF.

Actualmente miembro del Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas.

Integrante de la Comisión de la Norma de Educación Profesional Continua.

Fue presidente del Colegio de Contadores Públicos de México, A.C.

Presidente del Comité de Auditoría.

Se nombró Vicepresidente Regional de la Zona Centro.

Actualmente presidente del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.  
Es Director General de Besil Bardawil Asesores Fiscales, S.C.

**“ASEGURAMIENTO DE LA  
INFORMACIÓN FINANCIERA,  
CIBER SEGURIDAD EMPRESARIAL”**



**C.P.C. Pablo Octaviano Mendoza García  
Socio Director General GOSSLER, S.C.**

Estudios:

1978-1982.- Contador Público, Universidad la Salle, A.C.

1983.- Diplomado en Impuestos, Instituto Tecnológico Autónomo de México.

Certificados:

2014-2018.- Certificado en Contaduría Pública, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

2015-2019.- Certificado Profesional en Fiscal, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

Actividad Profesional:

Ingresa a Crowe Horwath Gossler en 1982 en donde se desempeñó en diversas posiciones. En 1988 fue nombrado Socio de Fiscal. Actualmente ocupa el puesto de Socio Director General.

### Organismos Profesionales y Empresariales:

Durante su trayectoria ha sido columnista, expositor y catedrático de temas financieros y fiscales en la Universidad La Salle, Universidad Nacional Autónoma de México y en Colegios Confederados al Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Ha impartido cátedra en la División de Estudios de Posgrado de la Universidad Nacional Autónoma de México y el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey.

Es miembro del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.

Es también miembro de la International Fiscal Association..

Coautor del libro "Operaciones Financieras Derivadas" editado por la Bolsa Mexicana de Valores y coautor de diversos libros editados por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

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

A lo largo de su vida profesional ha sido Presidente de diversas comisiones de la Contaduría Pública organizada de nuestro país.

En el período 2004 – 2005 fue Presidente Nacional de nuestro Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

Actualmente es Presidente de la Comisión Fiscal del Consejo Coordinador Empresarial, máxima cúpula empresarial de nuestro país.

Es consejero y comisario de diversas empresas y participa activamente en los gobiernos corporativos de diversas entidades, por su importancia destaca ser Comisario Nacional de COPARMEX.

## **“LA EMPRESA MULTINACIONAL Y SU COMERCIO”**



### **ING. JOSÉ RAMIRO BECERRA CORTÉS**

**Director Américas de Injection Alloys México S.A. de C.V.**

Nació en la ciudad de Morelia, Michoacán.

Cursó la licenciatura en Ingeniería Civil en la Universidad Autónoma de Guadalajara.

Diplomado en sistemas de manufactura por el

Tecnológico de Monterrey Campus Atizapan, México, D.F.

Diplomado en sistemas de manufactura por la Association For Overseas Technical Scholaship, Osaka, Japón

SALES SKILLS PROGRAM por The Leadership & Sales Academy, Cambridge England

Programa de Alta Dirección AD-2 por la Universidad Panamericana.

Programa de Continuidad en Alta Dirección AD-2 por la Universidad Panamericana

Fue Director de Manufactura de Alambres Profesionales S.A. de C.V.

Fue Gerente General de Metcore México S.A. de C.V.

Actualmente Director Américas de Injection Alloys Mexico S.A. de C.V.

Es Socio Fundador FIPAQROS.

Actualmente Vicepresidente de Injection Alloys INC .

Middletown, Ohio USA.

## “DESAFÍOS DEL SECTOR EMPRESARIAL Y MÉXICO DESPUÉS DEL PROCESO ELECTORAL”



### **LIC. MIGUEL GALLARDO LÓPEZ**

#### **Secretario General de COPARMEX Nacional.**

Nació en la ciudad de Morelia, Michoacán.

Cursó la licenciatura en Administración de Empresas en la Universidad Autónoma de Guadalajara.

Diplomado en Administración Pública por la Universidad de Texas en Dallas.

Empresario en el sector de asesoría patrimonial y desarrollo de tecnología.

Fue presidente Nacional de Empresarios Jóvenes de COPARMEX.

Nombrado Vicepresidente de la Confederación Iberoamericana de Jóvenes Empresarios en la novena Conferencia de los ministros de la juventud en Lisboa Portugal.

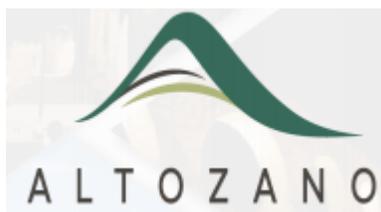
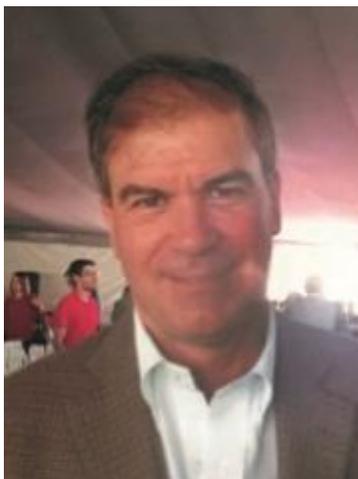
Fue Presidente de COPARMEX Michoacán.

Nombrado Vicepresidente Nacional de Centros Empresariales de COPARMEX

Vicepresidente Nacional de Educación e Innovación.

Actualmente Secretario General de la Confederación Patronal de la República Mexicana COPARMEX nacional.

## “CONFERENCIA MAGISTRAL”



### ING. JORGE ARTURO CASAR ALDRETE

#### **Director General Grupo Altozano Nivel Nacional**

Jorge Arturo Casar Aldrete, Ingeniero Mecánico, egresado de la Universidad Iberoamericana con Postgrado en Alta Dirección por la Universidad de Yokohama en Japón.

Fundador, Socio y Director General de Alambres Profesionales, donde obtuvo el premio nacional de calidad para empresas medianas en 1990 y hoy integrada al grupo DEACERO, empresa en la cual fue director de 2000 a 2004.

Fundador, Socio y Director General de METCORE, planta de envasado de ferroaleaciones para la industria acerera.

Fundador, Socio y Director de Manufacturas de Magnesio, Planta

Fabricante de insumos para la industria automotriz.

Fundador y Socio del Fideicomiso de Inversiones para proyectos estratégicos (FIPE) de 2005 - 2007.

Vice-Presidente de COPARMEX en Michoacán de 1996 - 2002.

Vice-Presidente de la Asociación de Industriales del Estado de Michoacán (AIEMAC) Durante el año de 1995.

Del año 1997 al 2007, participó apoyando al municipio de Morelia y al Gobierno Federal en diferentes proyectos de orden urbano y de infraestructura.

En 2008 se integra como Director General (CEO) de Grupo Altozano, Desarrollador Inmobiliario a Nivel Nacional, el cual al día de hoy tiene nueve proyectos en las ciudades de:

Morelia, Michoacán.

Colima, Colima

Villahermosa, Tabasco

Querétaro, Querétaro

Mérida, Yucatán

Gómez Palacio, Dgo./Torreón, Coah.

Chihuahua, Chihuahua

Cd. Juárez, Chihuahua

Hermosillo, Sonora