

Revista Informativa y de Opinión Profesional Colegio de Contadores Públicos de Sonora, A.C.

dibaco

Instituto Mexicano de Contadores Públicos Sonora

NO. 210, Enero 2018

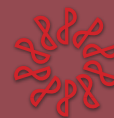


Juntos por la Educación en Sonora ACA 2.0

CALIDAD
ISO 9000

CANCELACIÓN
FACTURA 3.3

FISCAL 2018
SEGURO SOCIAL



Instituto Mexicano de
Contadores Públicos
Sonora

C.P.C. Octavio Acosta Salomón No.42 Esq. C.P. Agustin Caballero Wario, Col. Villa Sol. Hermosillo, Sonora
Teléfono: (662) 213 2145 y 217 4699 | recepción@ccpdsonora.org | www.ccpdsonora.org



04

MOTIVACIONAL
De Dolor a Fortaleza



08

EMPRESARIAL
ISO 9000



EMPRESARIAL
Cancelación factura 3.3



12

SEGURO SOCIAL
Ejercicio Fiscal 2018



16

MOTIVACIONAL
**Publicidad no
garantiza ventas**



20

CULTURA Y ARTE
4 Libros para leer

NOTA DE EDICIÓN: Los artículos contenidos en esta revista son responsabilidad del autor y no del Colegio de Contadores Públicos de Sonora, A.C.

DIRECTORIO CONSEJO DIRECTIVO 2017-2018

Presidente: C.P.C. Sebastian Colio Constante, **VicePresidente:** C.P.C. Rodolfo Leon Fuentes, **Tesorero:** C.P.C. Martín Baltazar Lagarda Esquer, **ProTesorero:** C.P.C. Avelino Castro Valencia, **Secretario de Consejo:** C.P. Israel Lopez Meza, **Secretario de Asamblea:** C.P. Martha Isela Islas Pacheco, **Prosecretario:** C.P. German Lopez Virgen, **ProSecretario:** C.P.C. Octavio Caballero Gutierrez, **VicePresidente Fiscal:** C.P.C. José Fidel Ramírez Jiménez, **VicePresidente de Calidad:** C.P. Alberto Castañeda Rosas, **VicePresidente Asuntos Internacionales:** C.P.C. Fco. Enrique Lujan Villaescusa, **VicePresidente Docencia:** C.P.C. Victor Hugo Bobadilla Aguiar, **VicePresidente Apoyo a Delegaciones:** C.P.C. Jesús Aguirre Valenzuela, **VicePresidente Sector Empresas:** C.P.C. Fernando de Silva Gutierrez, **VicePresidente Sector Gubernamental:** C.P.C. Rodolfo Duran Majul, **VicePresidente Práctica Externa:** C.P.C. Francisco Jose Morales Gortarez, **VicePresidente Legislación:** C.P.C. Guillermo Williams Bautista, **VicePresidente Relaciones y Difusión:** C.P. María Jesús Rivera Briceño, **Auditor Financiero:** C.P.C. Francisco Preciado Bracamonte, **Auditor de Gestión:** C.P.C. Sebastian Rivera Peña, **Revista Ábaco:** DISEÑO GRÁFICO: L.D.G. Reyna E. Hernández Carbajal, **EDICIÓN Y CORRECCIÓN DE ESTILO:** Dra. Yeziret Peralta Leyva Pcca, **FOTOGRAFÍAS:** Antonio López Fotografía, antoniosfotos@gmail.com



DRA. YEZIRET
PERALTA LEYVA PCCA
Presidente de la
Comisión de Revista

PUBLICIDAD:
email: yeziret@gmail.com

ESTIMADOS AMIGOS, COLEGAS Y ASOCIADOS

del Colegio de Contadores Públicos de Sonora, A.C.

En congruencia con nuestro plan de trabajo, mismo que se dio a conocer al inicio de nuestra gestión, especialmente en el punto de la representatividad y reconocimiento ante sectores públicos, privados, universidades. Con la finalidad de coadyuvar con el desarrollo de Sonora mediante una formación académica de excelencia, los integrantes del Colegio de Contadores Públicos de Sonora nos reunimos con el Secretario de Educación y Cultura (SEC) Ernesto de Lucas Hopkins, para analizar el proyecto de coalición por la educación.

En dicha reunión en mi carácter de Presidente del Colegio de Contadores Públicos de Sonora, enfatiqué que nuestro colegio ha trabajado para llevar a cabo reuniones periódicas con servidores públicos y mantener un constante contacto con las universidades públicas y privadas aportando conocimiento sentando las bases para un sistema educativo de vanguardia y acorde a las exigencias actuales.

La coalición por la educación tiene como objetivo colocar en el centro de las políticas públicas en materia educativa la garantía de que se formarán alumnos y profesionistas capaces de responder a los desafíos laborales de la actualidad.

Como autoridades de gobierno, dijo, tenemos el deber de promover la vinculación y el acercamiento con todos los sectores, con el fin de socializar el compromiso con la mejora del servicio educativo.

Ernesto de Lucas Hopkins reiteró el llamado para sumar esfuerzos y analizar, de forma coordinada, las fortalezas y oportunidades del mercado laboral sonorense, así como su correcta vinculación con los modelos y planes de estudio de las instituciones de educación media superior y superior.

Es de mutuo interés dar el siguiente paso, dando inicio la implementación del modelo ACA Sonora 2.0, enfocado a mejorar los indicadores educativos en nivel medio superior. **d**



C.P.C. Sebastián Colio Constante
Presidente del Consejo Directivo
CCPS 2017-2018

VERDAD
Y ETICA
NUESTRO
DESTINO

”



Y cuando te sientas desesperado y sin fuerzas, recuerda que en esta vida siempre hay opciones: lo que la oruga llama muerte, la mariposa lo llama renacimiento.

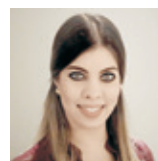
En psicología, el término resiliencia se refiere a la capacidad del ser humano para hacer frente a las adversidades de la vida, superarlas y ser transformado positivamente por ellas. Es la capacidad de recibir y lidiar con cualquier situación que la vida nos dé. Algunas personas pueden ser “golpeadas” por la vida y después regresar más fortalecidas que nunca. Estas personas son llamadas “resilientes”. Una persona resilien-

Resiliencia en el ser humano

La más hermosa manera de transformar el dolor en fortaleza

te no se relaciona con la ausencia del dolor emocional o la ausencia de dificultades durante las adversidades. Una persona resiliente, a pesar del dolor, aprende de las derrotas, transforma los aspectos negativos en

nuevas oportunidades y se permite la apertura a los cambios en la vida. La resiliencia está directamente relacionada con la felicidad y el optimismo, es decir, las personas más resilientes son personas más felices.



Psic. Paulina Pimentel Dessens

Cel: (662)189 3646

FB: Psic. Paulina

Pimentel Dessens

Estas personas viven su vida estableciéndose retos constantes, ampliando sus recursos personales, fortaleciendo sus capacidades positivas como la esperanza, el optimismo y la auto eficiencia (independencia).

La resiliencia en los hijos

Las relaciones personales juegan un papel fundamental para la construcción de la resiliencia. Todo comienza desde una edad temprana, donde todos nosotros somos altamente influenciados por nuestros padres. Los niños más resilientes son aquellos que han sido criados en un ambiente sano, bajo un estilo parental firme, en vez de un estilo parental autoritario o pasivo.

El estilo parental firme se refiere a aquellos padres que brindan tiempo

de calidad, los protegen, les brindan afecto y a su vez, proveen una vida con estructura y soporte a sus hijos, con reglas firmes y con buena comunicación. Existen teorías donde explican que el estilo de crianza firme es el ideal para educar hijos en bienestar, independientes, auto suficientes y con autocontrol personal. En oposición a esto, existe el estilo parental autoritario, que ofrece resultados tales como la rebeldía, hijos dependientes que experimentan mayor desconfianza, dificultad en la toma de decisiones y pobres herramientas de afrontamiento.

En la literatura, se encuentran factores protectores para el desarrollo y el fortalecimiento de la resiliencia, concluyendo que el

La oruga se dio cuenta de que ya no podía seguir siendo la misma. La vida la obligaba a evolucionar para seguir viviendo. Es ahí, donde tomó consciencia de su necesidad de convertirse en mariposa y para lograr esto, tendría que construir su propio capullo y después de un tiempo, liberarse de él. Este proceso sería bastante complicado, porque para romper su capullo que la protegería durante su transformación, tendría que aplicar una enorme fuerza con sus recién formadas alas. La oruga dudaba de ser capaz de lograrlo.

Claramente sabía que sería imposible pedir ayuda, ya que, si alguien rompía su capullo, no conseguiría sobrevivir. Entendía que era una experiencia que tendría que vivir sola. Era necesario transitar por el camino del dolor para después volver a renacer.

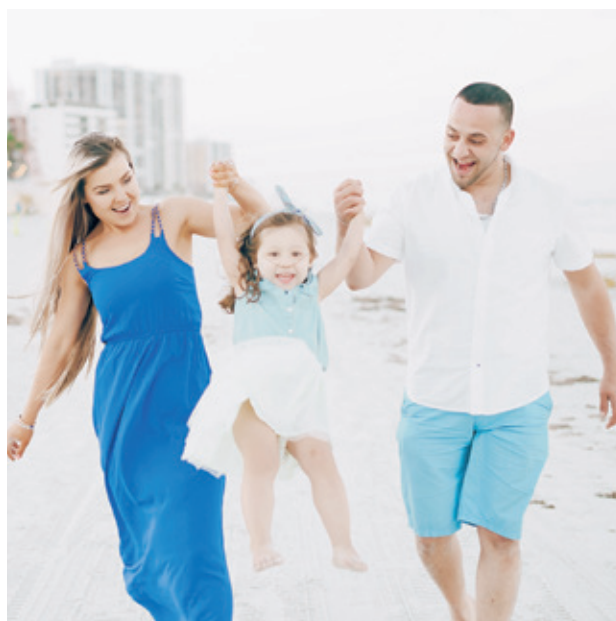
El sobreesfuerzo, la lucha, el miedo y la gran energía que necesitaba la mariposa para romper su capullo, era necesaria para que pudiera confiar en la fuerza de sus alas. Si no pasaba por esta experiencia, se vería privada de entender realmente de lo que era capaz y nunca conocería la gran fortaleza interior que puede desarrollar para poder volar. Para la oruga ésta transformación era similar a morir, mientras para la mariposa, sería un renacer.



estilo parental es uno de los muchos factores que influyen en este tema. El tipo de relación entre padres e hijos junto con la educación orientada a la experiencia también juega un papel fundamental en este proceso. Es decir, la capacidad de los padres para permitirle al hijo vivir, experimentar y retroalimentarse a través de su propia experiencia, en donde puedan acompañarlo sin resolverle, guiarlo sin exigirle, enseñándole la capacidad de solucionar efectivamente sus propios problemas, ayudando a fortalecer el trabajo interno para lograr la autorregulación emocional, la capacidad para adaptarse al estrés y la habilidad para comunicar su sentir, su pensar y sus propias necesidades. El ejemplo de la mariposa podemos trasladarlo fácilmente al mundo humano.

Algunos padres no dejan a sus hijos experimentar, equivocarse y asumir las consecuencias del error: *más que ayudarlos, les están atrofiando las alas y negando las herramientas para construir su propia resiliencia.*

Cuando alguien cercano a nosotros atraviesa una



Al sobreproteger a tu hijo, “salvarlo” o “rescatarlo” lo limitaremos a aprender de la experiencia. Es mejor acompañar, animar y orientar.

mala etapa, hemos de tener claro que si rompemos nosotros el capullo que lo contiene, estamos matando su potencial y no podrá “volar” después. Al sobreprotegerlo, “salvarlo” o “rescatarlo” lo limitaremos a aprender de la experiencia. Es mejor acompañar, animar y orientar. En ambientes relacionales y familiares sanos, de soporte emocional, los hijos pueden aprender a ampliar sus recursos personales como: construir una autoimagen

positiva, la capacidad para resolver problemas, la autorregulación, la capacidad de adaptación, la fe, la mirada positiva a la vida, el auto reconocimiento de talentos y habilidades.

Incluso si el entorno en el que un niño ha crecido no es el adecuado o el ideal para el desarrollo de la Resiliencia, nunca es demasiado tarde. Ser resiliente no es un rasgo de personalidad, es un proceso de aprendizaje dinámico, es una manera de vivir, es decir,

no tiene relación con la genética y, por consiguiente, es una creencia considerar que algunas personas nacemos con mayor fortaleza que otras. Esto significa que cualquier persona la puede desarrollar. Sin embargo, el camino que lleva a la resiliencia no es un camino fácil, es necesario pasar por una experiencia difícil en donde la persona pueda descubrir estas capacidades nuevas que no conocía y sentirse más segura para enfrentarse a otras experiencias. A esto se le llama también: crecimiento tras a la adversidad. Después de todo, así es la vida ¿O no?, sin crisis no existe el crecimiento.

Entonces, ¿Cómo hacer frente a la crisis cuando te enfrentas a una situación que pone a prueba tu temple emocional?, ¿Es posible manejarlo? ¿Cómo puedes salir al otro lado de la tragedia o la pérdida y lograr reanudar tu vida anterior? Estas son algunas de las preguntas más difíciles que tenemos en la vida. Sorprendentemente existe poca investigación sobre la espiritualidad y el afrontamiento, pero la evidencia que existe sugiere que nuestros va-

lores y creencias pueden guiarnos a través de estas situaciones difíciles.

La resiliencia se encuentra directamente relacionada con la práctica de la fe, entendiendo esta última como la capacidad de creer en un poder superior, la esperanza en la existencia de un ser superior, creer en un sentido de vida, en que todas las cosas pasan por algo, en que la vida tiene un “para qué”, en que detrás de cada dolor existe un gran crecimiento, una ampliación de consciencia.


Se ha observado que la fe y la espiritualidad pueden ayudar a algunas personas a ser más resilientes. Y lo pueden hacer al darle sentido a determinadas experiencias adversas y, también, por el apoyo social que pueden recibir las personas que pasan por un trauma vital (al contar con un entorno que pueda favorecer la expresión de las emociones). La fe es un ejercicio de la voluntad, es lo que nos permite transformar todo lo que somos, nuestras flaquezas, nuestras debilidades en fortalezas, es lo que nos da la fuerza para ponernos de pie frente al miedo y poder mirar más allá du-

rante los momentos de tempestad. Por ello, es importante enseñar a los hijos a edades tempranas la práctica de la fe.

Actualmente, existen múltiples programas de fortalecimiento de la resiliencia en donde se ha dado a conocer el método ACCDE (conocido en inglés como ABCDE method), el cual ayuda a la persona a identificar la dificultad para superar una adversidad relacionada con las creencias propias acerca de dicho acontecimiento. Este método permite tener un mayor nivel de conciencia sobre nuestras propias

reacciones, y posteriormente, una respuesta más ajustada y saludable ante la adversidad. El modelo se compone por cinco pasos: adversidad, creencias, consecuencias, disputa y energización. Estos pasos ofrecen las claves para construir la Resiliencia que implica reconocer cualquier patrón de pensamiento desfavorable, encontrar la verdadera razón detrás de las emociones, reconocer el impacto negativo de estas emociones, aprender a desafiarlas con ideas variadas y así comenzar a elegir nuevos cursos de acción más efectivos.

A ti que me estás leyendo, te invito a enseñar a nuestras próximas generaciones a formar hijos resilientes, el mundo los necesita.

Y cuando te sientas desesperado y sin fuerzas, recuerda que en esta vida siempre hay opciones: lo que la oruga llama muerte, la mariposa lo llama renacimiento. 

La resiliencia se encuentra directamente relacionada con la práctica de la fe.

La fe es un ejercicio de la voluntad, es lo que nos permite transformar todo lo que somos, nuestras flaquezas, nuestras debilidades en fortalezas, es lo que nos da la fuerza para ponernos de pie frente al miedo y poder mirar más allá durante los momentos de tempestad.





Ing. José Nájera

LEN, Systems and Engineering Consultants

ISO

Los estándares de Calidad basados en las Normas ISO 9000 han sido de gran ayuda y crecimiento industrial en los últimos 30 años, desde su creación en 1987 hasta la fecha.

Aunque en la industria de servicios se utiliza, no es el mismo auge que la industria de la transformación, eso se puede analizar desde varios puntos de vista.

Actualmente hay más un millón de certificados en ISO 9001 en el mundo y 1.5 millones de certificados incluyendo las normas asociadas a ISO 9001, tales como ISO/TS 16949, ISO 27000, ISO 34085, ISO 14001, etc., México se encuentra entre los primeros 25 Países con más certificaciones a nivel mundial.

El sector de servicio no lo ha visto como una herramienta de mejora continua y menos de negocios, sin embargo, eso se debe básicamente a dos factores fundamentales, el primero y mas importante, no se ve como inversión, y segundo, que no se le da el valor adecuado a una correcta implementación.

Sin embargo, un Sistema de Calidad bien Implementado, nos da como resultado un mejor control de nuestras operaciones y sobre todo, la base

para una mejora continua.

ISO 9001:2015 está basado en principios fundamentales para la mejora continua y desarrollo de las organizaciones.

EL primero es el enfoque de Procesos, las Organizaciones deberían funcionar como procesos interrela-

cionados, cuando las Organizaciones identifican desarrollan un sistema basado en procesos, el flujo de información y de actividades está definido y sobre todo las responsabilidades dentro del proceso están entendidas a través de la organización.

El segundo es identificar a las partes



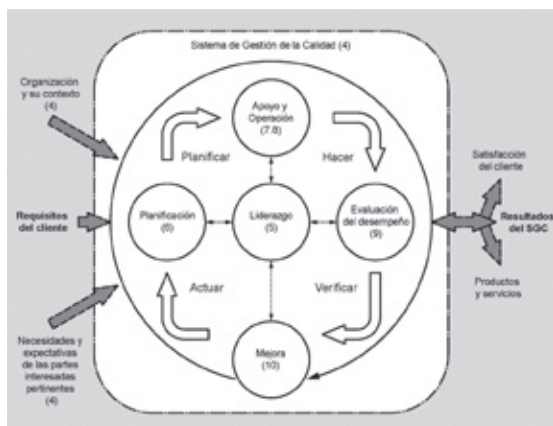
interesadas, todas las Organizaciones deberían identificar otras organizaciones que pueden influir en su desarrollo y su entorno, tales como, Gobierno, Proveedores, Sindicatos, Cámaras industriales, Colegios especializados en el giro de la empresa, instituciones de educación.

El Tercero y no mas importante es la identificación de los riesgos y las oportunidades, mediante la identificación de los riesgos en los procesos y en la organización podemos identificar las acciones a seguir para controlar y mitigar estos riesgos y aprovechar las oportunidades.

Todas las organizaciones tienen la oportunidad de implementar un Sistema de Calidad basado en ISO 9001:2015, no importa el giro, tamaño, si es pública o privada.

Adicional a estos tres principios básicos, ya dentro de la organización nos obliga a medir y monitorear la eficiencia y eficacia de los procesos definidos, esto con la finalidad de determinar las acciones de mejora para cada proceso y en consecuencia la mejora de la organización.

La estructura básica de un sistema de calidad esta determinado por la siguiente figura:



Donde un Sistema de Calidad inicia con el Liderazgo de la Alta Dirección, a su vez el ciclo de Mejora Continua de Deming, Planear-Hacer-Verificar-Tomar Acciones es parte de la evolución del sistema de calidad. Los Requisitos de los clientes y las necesidades y expectativas de las partes interesadas se convierten en entradas para el funcionamiento y planeación del sistema de calidad. Pasos para implementar un Sistema de calidad

1. **Definir el Objetivo de la Organización y su Contexto.** Esto es conocer las interacciones internas y externas de la organización y como estas afectan a su funcionamiento
2. **Identificar las necesidades y expectativas de las partes interesadas.** Por ejemplo, el Gobierno a través de sus leyes y regulaciones: La Sociedad (Generación de empleos, contaminación, etc) (Pueden ser positivas o negativas)
3. **Identificar los procesos aplicables a la Organización.** Típicos de Servicios: Ventas, Comercialización, prestación del servicio, direc-



ción, compras, almacenaje y distribución. Típicos de Manufactura: Ventas, ingeniería, Producción, entregas, calidad, compras, mantenimiento, entrenamiento y dirección.

4. Establecer los la Política de Calidad y los objetivos de Calidad (Objetivos de Negocio a nivel Organización)
5. **Documentar las actividades claves de operación** (Elaboración de Procedimientos, instrucciones, listas de verificación, etc) para controlar los procesos, la Norma ISO 9001:2015 requiere que algunas actividades tengan ese tipo de documentos por Normativa.
6. **Monitorear y medir la eficacia y eficiencia de los procesos de forma regular,** esto incluye los objetivos de calidad a nivel organización.

7. **Realizar evaluaciones periódicas al Sistema de Calidad para verificar su funcionamiento** (Llamadas auditorías Internas) e implementar acciones correctivas donde no se cumplan los requerimientos definidos.

La Mejora Continua es el resultado del Liderazgo de la Alta Dirección y las mejoras de los procesos a través de su eficiencia y eficacia continuas.

Donde un Sistema de Calidad inicia con el Liderazgo de la Alta Dirección, a su vez el ciclo de Mejora Continua de Deming, Planear-Hacer-Verificar-Tomar Acciones es parte de la evolución del sistema de calidad.

Cancelación de las facturas electrónicas versión 3.3

blog.ekomercio.com.mx



Cancelación de las facturas electrónicas, uno de los cambios en la versión del CFDI. Hemos hablado de los cambios relevantes, de las modificaciones en los catálogos y demás... pero no habíamos abarcado el tema de la cancelación de los CFDIs o facturas electrónicas. Anteriormente las facturas electrónicas

se podían cancelar de una forma muy fácil o práctica, desde un clic o emitiendo una nota de crédito lo que ahora se complica un poco.

A continuación presentamos casos comunes por los que se puede cancelar un CFDI:

1. Errores de datos fiscales (RFC, domicilio, nombre o razón social)

2. Error en formas o métodos de pago (contado, parcialidad, efectivo, transferencia)

3. No poner los 4 últimos dígitos (no obligatorio)

4. Error en los montos (facturar más o menos)

5. Falta de pago de la Factura Electrónica (principal motivo de cancelación)

6. Productos y Servicios (error en el concepto o nombre)

7. Impuestos aplicables

8. Condiciones de pago diferentes a lo acordado

En la versión 3.3 las formas de cancelar una factura serán:

1. Solicitud de autorización vía buzón tributario

A partir del 1ro de enero de 2018 los CFDI se cancelarán a través del buzón tributario, según la regla 2.7.1.38 de la RMF 2017. Se emitirá una solicitud de cancelación y el buzón tributario se encargará de notificar al receptor del CFDI de dicha solicitud. Si el receptor no tiene activado el Buzón Tributario, no podrá estar al tanto de las solicitudes de cancelación por parte del proveedor.

Si el receptor tendrá 72 horas a partir de recibir la notificación de cancelación para dar a conocer su aceptación o negativa a la solicitud. Con lo que el SAT promueve el uso del aplicativo “Buzón Tributario” para los contribuyentes, pero con esto el contribuyente estará de acuerdo en recibir aparte de las solicitudes de cancelación; las notificaciones electrónicas por parte del SAT.

2. Cancelación de CFDI Sin Autorización

Este método se podrá hacer sin tomar en cuenta alguna consideración por parte del SAT o receptor (cliente). A continuación, se mencionan los casos en los que un

contribuyente podrá cancelar un CFDI sin la autorización según la regla 2.7.1.39 de la RMF 2017 y se incluyen los últimos 3 pendientes de publicarse en el Diario Oficial de la Federación:

- Que amparen ingresos por un monto de hasta \$5,000.00 (cinco mil pesos 00/100 M.N).
- Por concepto de nómina.
- Por concepto de egresos.
- Por concepto de traslado.
- Por concepto de ingresos expedidos a contribuyentes del RIF.
- Emitidos a través de la herramienta electrónica de “Mis cuentas” en el aplicativo “Factura fácil”.
- Que amparen retenciones e información de pagos.
- Expedidos en operaciones realizadas con el público en general de conformidad con la regla 2.7.1.24.
- Emitidos a residentes en el extranjero para efectos fiscales conforme a la regla 2.7.1.26.
- Cuando la cancelación se realice dentro de los tres días siguientes a su expedición.
- Por concepto de ingresos, expedidos por contribuyentes que enaje-

nen bienes, usen o gocen temporalmente bienes inmuebles, otorguen el uso, goce o afectación de un terreno, bien o derecho, incluyendo derechos reales, ejidales o comunales a que se refiere la regla 2.4.3., fracciones I a VIII, así como los contribuyentes que se dediquen exclusivamente a actividades agrícolas, silvícolas, ganaderas o pesqueras en términos de la regla 2.7.4.1., y que para su expedición hagan uso de los servicios de un proveedor de certificación de expedición de CFDI o expidan CFDI a través de la persona moral que cuente con autorización para operar como proveedor de certificación y generación de CFDI para el sector primario.

- Emitidos por los integrantes del sistema financiero.

3. Nota de Crédito

Las notas de crédito podrían ser los Comprobantes Fiscales Digitales por Internet que más se empiecen a utilizar en sustitución a la cancelación tradicional. Por lo regular se emiten por alguna devolución de mercancía, descuento o bonificación en el precio, pero también

pueden emitirse para disminuir el ingreso por la totalidad de un CFDI emitido anteriormente. Solo se debe considerar por parte del emisor el efecto fiscal que esto conlleva, ya que si el ingreso se dio en un mes y la nota de crédito (egreso) en otro mes; se deben considerar en diferentes periodos y esto puede tener un efecto fiscal positivo o negativo, lo cual lo dejo a consideración del contribuyente.

4. Cancelar un CFDI Por Sustitución.

Esta forma de cancelación de un CFDI surge para el control de los comprobantes que incluyan el complemento para recepción de pagos. Como su nombre lo dice “Por Sustitución”, se emitirá este método de cancelación para sustituir un comprobante de pagos emitido con anterioridad.

La causa para su emisión será solo para corregir algún error en el CFDI de complemento para pagos, ya que los CFDI's con dicho complemento NO podrán ser cancelados según la regla 2.7.1.35 de la RMF 2017; hasta que se les sustituya con un nuevo CFDI. **d**

Se emitirá una solicitud de cancelación y el buzón tributario se encargará de notificar al receptor del CFDI de dicha solicitud. Si el receptor no tiene activado el Buzón Tributario, no podrá estar al tanto de las solicitudes.



Los nuevos salarios mínimos generales y profesionales entraron en vigor a partir del día 1 de diciembre de 2017, los salarios mínimos generales con un incremento del 10.39%, Quedando en la cantidad de \$88.36.



C.P.C. José Antonio Córdova Félix
LEN, Systems and Engineering Consultants

Consideraciones para el ejercicio fiscal 2018 en materia de seguridad social

Para el ejercicio 2018, en materia de seguridad social, no se presentan reformas o variaciones importantes con respecto al ejercicio 2017, sin embargo, es necesario verificar los siguientes parámetros para determinar en forma correcta las cuotas obrero patronales, evitando así futuros requerimientos de diferencias por parte del instituto.

Indicadores fiscales en el sistema único de autodeterminación (SUA):

Actualización de salarios mínimos generales y profesionales (SMG).

Los nuevos salarios mínimos genera-

les y profesionales entraron en vigor a partir del día 1 de diciembre de 2017, los salarios mínimos generales con un incremento del 10.39%, Quedando en la cantidad de \$88.36. De acuerdo con lo anterior, los patrones deben presentar los avisos de modificación salarial siempre y cuando se ubiquen con las siguientes características:

- Cuando el trabajador perciba salario mínimo profesional.
- Cuando las prestaciones de ley otorgadas por el patron sean mayores a las mínimas establecidas en la ley

federal de trabajo. (Aguinaldo mayor a 15 días y porcentaje mayor al 25% en caso de la prima vacacional).

- Cuando el trabajador reciba días de vacaciones superiores a las establecidas en ley.
- De acuerdo a su antigüedad si el trabajador tiene mas de un año al servicio del patron.
- Cuando el trabajador reciba otras prestaciones que integren al salario base de cotización y cuyas limitantes de integración estén referidas al salario mínimo.

Cabe señalar, que de acuerdo con el artículo 55 del reglamento de la ley del seguro social, las modificaciones de salario originadas por el cambio de los salarios mínimos generales y considerando los porcentajes mínimos establecidos en la ley federal de trabajo son aplicados de oficio por el instituto mexicano del seguro social. Por tal motivo, en este caso, el patrono no debe presentar las modificaciones salariales.

Actualización de unidad de medida y actualización (UMA)

La unidad de medida y actualización es publicada anualmente por el Inegi, a partir de febrero 2018 el valor de la UMA es de 80.60, Por lo tanto es importante actualizar el valor de esta en el sistema único de autodeterminación (SUA) proporcionado por el IMSS y considerar lo siguiente:

Recordemos que de acuerdo al criterio del IMSS, los topes salariales de 25 salarios mínimos del D.F. Se determinan considerando el valor de la unidad de medida y actualización (UMA), por lo tanto, cuando el trabajador cotice con un salario superior al tope se deberá presentar aviso de modificación salarial considerando el nuevo tope salarial de 25 unidades de medida y actualización.

Asimismo, debemos recalcular el salario diario integrado cuando el patrono otorgue a sus trabajadores prestaciones de despensa, habitación y alimentación, ya que aun y cuando el monto de su exención esta referido a salario mínimo, el criterio del IMSS es que la referencia de exención se realiza considerando el valor de la UMA.

Cabe señalar que a partir del 28 de enero del ejercicio 2016, el salario mínimo no podrá ser utilizado como índice, unidad, base, medida o referencia para fines ajenos a su naturaleza, aplicando en su lugar, la unidad de medida y actualización (UMA).

Actualización del índice nacional de precios al consumidor (INPC)

El índice nacional de precios al consumidor de cada mes es publicado por el Inegi en el diario oficial de la federación, dentro de los primeros 10 días del mes siguiente a aquél al que corresponda, el último publicado a la fecha corresponde al mes de diciembre 2017 con un valor de 130.813.

Es importante actualizar mes a mes esta información en el sistema único de autodeterminación (SUA) proporcionado por el IMSS, ya que al realizar cálculos extemporáneos, o bien, pago de diferencias, estos valores deben estar actualizados.

Actualización de la tasa de recargos.

El artículo 21 del código fiscal de la federación establece que los recargos se causarán hasta por cinco años, salvo en los casos en que las facultades de las autoridades fiscales se extin-

gan en un plazo mayor a los cinco años. Así mismo, establece que los recargos se causarán por cada mes o fracción que transcurra a partir del día en que debió hacerse el pago y hasta que el mismo se efectúe.

En la ley de ingresos de la federación para el ejercicio 2018 publicada en el diario oficial de la federación el 15 de noviembre de 2017 se establece la tasa de recargo que aplicará en el ejercicio 2018, considerando un aumento del 30.00%. Con respecto a la del ejercicio anterior de 1.13, quedando la tasa de 1.47 como recargo mensual e interés a cargo del fisco federal a partir del día 1 de enero de 2018.

Revisión de fidel y certificados electrónicos IMSS.

Con la finalidad de evitar sorpresas desagradables al momento de querer realizar algún trámite ante el instituto mexicano del seguro social, es importante verificar y tener actualizadas tanto la firma electrónica como los certificados digitales emitidos para el IMSS ya que estos se utilizan para las diferentes plataformas que nos presenta el instituto, ya sea IMSS digital-escritorio virtual o bien IDSE.

Versión sistema único de autodeterminación (SUA)

Es importante verificar que la versión instalada en el sistema único de autodeterminación, (SUA) sea la última publicada por el instituto mexicano del seguro social, versión 3.5.1. Que incluye la funcionalidad para que los patronos, a través del fideicomiso fuerza México, puedan apoyar a



las familias que lo necesitan para la reconstrucción de viviendas e infraestructura.

Sin embargo, para efecto de dar cumplimiento a las obligaciones fiscales, considero que la última versión instalada en el sistema debe ser la versión 3.5.0 Que incluye la funcionalidad para que las personas físicas o morales que se dediquen en forma permanente o esporádica a la actividad de la construcción y que contraten trabajadores por obra o tiempo determinado, puedan cumplir con sus obligaciones. Esta versión es indispensable para la utilización del nuevo servicio integral de registro de obras de construcción (SIROC)



Certificación de casos de riesgo de trabajo terminados.

En el mes de febrero de 2018 los patrones tienen la obligación de revisar anualmente su siniestralidad y presentar la declaración de la prima del seguro de riesgo de trabajo, en la cual se declaran los casos de riesgo de trabajo terminados durante el ejercicio 2017, por tal motivo, es importante verificar el tener toda la documentación requerida para determinar de manera correcta y oportuna la nueva prima de riesgo de trabajo a declarar, misma que estará vigente a partir del 1 de marzo de 2018 y hasta el 28 de febrero de 2019.

En caso de tener duda con algún caso de riesgo de trabajo podemos solicitar la certificación del mismo en la unidad médica familiar que corresponda, o bien, solicitar en la plataforma "IDSE" la relación de casos de riesgo de trabajos terminados, cotejando de esta manera la informa-

ción obtenida con nuestros registros. En caso de no estar de acuerdo con algún caso de riesgo de trabajo este se podrá impugnar.

Cabe señalar que la empresa que no presente la declaración estando obligando será sancionada con una multa de 20 a 210 veces el valor de la prima, (de \$1,612.00 A \$16,926.00), Para ello, el IMSS le notificará de oficio el dictamen de determinación correspondiente.

Outsourcing.

Debemos tomar en cuenta que a partir del ejercicio 2018 el artículo 19 transitorio de la ley de ingresos de la federación establece que las empresas que reciban el servicio de outsourcing de personal, o que contraten servicios que impliquen enviar trabajadores a las instalaciones de la empresa que los contrata, tendrán que informar al servicio de adminis-

tración tributaria (SAT) a través de una aplicación en el buzón tributario de las empresas todos los CFDI's de nómina de los trabajadores que proporcione la empresa outsource de personal, todas las declaraciones de pago de impuesto sobre la renta retenido a los trabajadores y los pagos al IMSS de todos los trabajadores, de no ser así, las facturas que se paguen a la empresa no serán deducibles. Con esto se pretende acabar con la práctica de no expedir recibos oficiales a sus trabajadores, de no pagar al SAT las retenciones efectuadas, de no inscribirlos al IMSS o hacerlo con salarios menores al real.

Avisos de obra (SIROC).

Para todas aquellas empresas que ejecuten alguna obra en construcción es obligación el reportar al Instituto Mexicano del Seguro Social la obra que están contratando y dicho re-

porte deben presentarlo a través del nuevo “servicio integral de registro de obras de construcción” (SIROC).

Criterio imss 0952174000/0239: semanas de maternidad en partos prematuros.

El instituto mexicano del seguro social, emite en el diario oficial de la federación de fecha 14 de diciembre de 2017, el nuevo criterio para la interpretación en materia de incapacidad por maternidad en madres trabajadoras con parto prematuro indicando que cuando una trabajadora embarazada presente un parto prematuro, con independencia de si solicitó o no ante el imss la transferencia de semanas de descanso prenatal al descanso postnatal, el certificado de incapacidad temporal para el trabajo que expida el instituto y, en su caso, el pago del subsidio en numerario que le corresponda, deberán amparar un total de 84 días de descanso.

Este criterio entra en vigor a partir del 15 de diciembre de 2017.

Las disposiciones del criterio se reproducen a continuación:

Primero.- En aquellos casos en que una trabajadora embarazada presente un parto, inclusive antes de la fecha probable determinada por los servicios médicos institucionales, con independencia de si solicitó o no ante el instituto mexicano del seguro social la transferencia de semanas de descanso prenatal al descanso postnatal a que se refiere el artículo 170 fracción II, de la ley federal del

trabajo, el certificado de incapacidad temporal para el trabajo que expida el instituto y, en su caso, el pago del subsidio en numerario que le corresponda deberán amparar un total de 84 días de descanso.

Segundo.- Si el parto ocurre dentro del plazo de 42 días previos a la fecha probable de parto certificada por el instituto, para que la asegurada tenga derecho al subsidio se requiere, conforme lo dispuesto en el artículo 102 fracción I, de la ley del seguro social, que la trabajadora haya cubierto por lo menos treinta cotizaciones semanales en el periodo de doce meses anteriores a la fecha de inicio del referido plazo de 42 días, con independencia de si solicitó o no ante el instituto mexicano del seguro social la transferencia de semanas de descanso prenatal al descanso postnatal.

Tercero.- Si el parto ocurre antes del plazo de 42 días previos a la fecha probable de parto certificada por el instituto, para que la asegurada tenga derecho al subsidio se requiere, para efecto de lo dispuesto en el artículo 102 fracción I, de la ley del seguro social, que la trabajadora haya cubierto por lo menos treinta cotizaciones semanales en el periodo de doce meses anteriores a la fecha de inicio de la incapacidad correspondiente.

Cuarto.- Cuando la asegurada no cumpla con las cotizaciones semanales establecidas en la fracción I, del artículo 102, de la ley del seguro social, quedará a cargo del patrón el pago del salario íntegro a la trabajadora.

Quinto.- En cualquiera de los supuestos a que se refieren los puntos

primero, segundo y tercero del presente criterio, para que la asegurada tenga derecho al subsidio se requerirá invariablemente que no ejecute trabajo alguno mediante retribución durante el periodo de incapacidad.

Sexto.- El presente criterio complementa al establecido a través del oficio número 0952174000/0239, de fecha 9 de junio de 2016, emitido por la dirección jurídica y publicado en el diario oficial de la federación el 24 de agosto de 2016, por el que se determinó, entre otros aspectos, que la incapacidad para trabajar por maternidad comprende tanto el periodo prenatal como el postnatal, por lo que no existe impedimento jurídico alguno para que el respectivo certificado por incapacidad se expida desde el inicio de la incapacidad y por el total de días que resulte de la suma de ambos periodos.

Séptimo.- El presente criterio entrará en vigor a partir del día siguiente al de su publicación en el diario oficial de la federación.

Octavo.- El presente criterio será aplicable para las incapacidades por maternidad que se otorguen a las aseguradas, a partir de su entrada en vigor. **d**





FRANCISCO LUIS MARINO

Kaizen y Lean Six Sigma Coach, Personal y de Negocios, e-Mail: franciscoluismarino@gmail.com, Movil: (662) 402-0168, Web: coachmarino.com, Redes sociales: @coach_luis_marino



Publicidad no garantiza **ventas!**

No importa si tienes un oponente o una meta. Si te subes al cuadrilátero sin la mentalidad de ganar, cueste lo que te cueste, mentalmente ya perdiste la pelea, tal vez hasta la pierdas físicamente. Todos los días somos

vendedores. Vendes tu capacidad para conseguir un trabajo, vendes un producto a un nuevo cliente, vendes la idea de que eres la persona ideal para tu pareja. La más importante, te vendes la idea que quieres mejorar de alguna forma. Aparte de trabajar duro e

inteligente, necesitas ser muy intencional con tus pensamientos y con tus palabras. ¿Venderás hoy lo que ofreces, cueste lo que cueste o tú comprarás lo que te venden? Muchas personas de mi competencia venden la idea de que si inviertes en marketing y publi-

Muchos empresarios quieren incrementar sus ventas solo con publicidad, pero una venta solo sucede cuando hay un intercambio de dinero.

cidad tus ventas incrementarán, pero yo nunca insulto tu inteligencia y soy sincero al decirte que pueden ayudarte, pero solo cuando tienes todo perfectamente listo para recibir y mantener nuevos clientes.

Esto no es ser negativo, es tener la madurez y el conocimiento de que cualquiera puede ser positivo, pero si no analizas ser positivo te afectará más que lo “negativo”. Te explico rápidamente. Muchos nuevos empresarios quieren incrementar sus ventas solo con publicidad, pero una venta solo sucede cuando hay un intercambio de dinero, y hay decenas de factores que pueden impedir tu meta económica.

No importa el tamaño de tu inversión para tu marketing o publicidad si tus procesos son incorrectos, si tu personal es incompetente y si tus instalaciones son insuficientes.

Un ejemplo para los restauranteros es, si quieres incrementar tus ventas necesitas conocer si el tiempo promedio de tu cocina es el ideal para crear el flujo de comensales y de entregas a domicilio.

Necesitas regular tus

líneas de producción porque si tienes pérdidas por descontrol o mala calidad en tu supervisión adivina que pasa cuando vendes más; pierdes más producto.

Tu personal debe estar alineado a las indicaciones de tus manuales operativos porque una gerencia eficiente conoce que la variación es un enemigo, al no ofrecer al cliente lo que quiere, cuando lo quiere y como prometiste entregar y es así como pierdes ventas

actuales y futuras.

Como lean coach es fundamental eliminar tus errores para crecer efectivamente, entonces analiza esto para crecer tu negocio; necesitas invertir en tus procesos de calidad en todos los departamentos de tu organización.

Siempre les pido que vean mi contenido como una analogía debido a que no puede presentar los conceptos en ejemplos donde todas las personas se relacionen

Hay decenas de factores que pueden impedir tu meta económica. No importa el tamaño de tu inversión para tu marketing o publicidad si tus procesos son incorrectos, si tu personal es incompetente y si tus instalaciones son insuficientes.



con las situaciones de sus vidas. Por eso pido que analices la semejanza entre cosas distintas, pero te daré un ejemplo más para ayudarte a comprender mejor.

¿Alguna vez has escuchado o visto un anuncio, visitas el negocio solo para ser mal atendido por personal que no le interesa tu visita, personal que no conoce los productos o servicios. O que tal ordenas comida y solicitas el servicio de entrega a domicilio pero cuando recibes tu orden, (si es que la recibes) no

es lo que pediste, como lo pediste, y no lo recibiste al momento que te prometieron.

Estoy seguro que no permites que esa mala atención al cliente se repita, unas personas tal vez hablen con una persona del negocio a presentar su queja, otras comentarán sus disgustos en sus redes sociales, pero tengo seguro que hablen o no públicamente, la próxima vez que quieran ordenar algo, ese establecimiento muy probablemente no será la primera o segun-

da opción.

Hay miles de ejemplos generales o específicos que podría mencionar pero creo que ya puedes conocer parte de las razones por las cuales te digo que publicidad no garantiza ventas y se que a “empresarios” les da miedo escuchar esto. Incluso hay personas quienes prefieren que se burlen de ellos a escondidas garantizándoles un resultado a que una persona les diga que es lo que realmente necesitan.

Sé que no todos son así,

pero conozco personalmente personas que si han preferido esa opción.

En los talleres de negocios enfocados a ventas que imparto, siempre enseño estrategias tácticas, objetivos, metas y resultados tangibles para incrementar ventas, y lo hago enseñando lo fundamental que es la sinergia entre los departamentos del negocio. Si eres un profesional y no estas jugando al empresario conoces lo importante que es ser diligente en los proce-



sos y por eso antes de ayudarte a incrementar tus ventas necesito que te preguntes: ¿necesito incrementar mis ventas o mejorar mis procesos? Siempre pregunto esto debido a que en varias ocasiones más ventas significa más trabajo, pero más trabajo no significa más productividad, y tampoco significa ser más lucrativo y ¿sabes por qué?

Muchos emprendedores o empresarios, no saben costear un producto y sin mencionar la enorme cantidad de personas quienes usan la caja chica como su monedero personal.

Saber costear tu producto correctamente ocasionará que crezcas con eficiencia y rapidez. No te imaginas la cantidad de personas que atienden y que no usan una fórmula para presupuestar o costear sus productos y servicios. No tienen una estrategia para administrar sus recursos y muchos venden sin herramientas sencillas y prácticas de medición. Imagínate que tienes un negocio, inviertes \$50,000 pesos al mes en publicidad, pero no ves incrementos en tus ingresos. Sí hay una probabilidad que los

¿Alguna vez has escuchado o visto un anuncio, visitas el negocio solo para ser mal atendido por personal que no le interesa tu visita, personal que no conoce los productos o servicios. O que tal ordenas comida y solicitas el servicio de entrega a domicilio pero cuando recibes tu orden, (si es que la recibes) no es lo que pediste, como lo pediste, y no lo recibiste al momento que te prometieron.

servicios que contratas te no sean buenos o los correctos para ti, pero es aún más probable que debido a mal manejo de inventario, administración de recursos, contabilidad, mala gerencia, carencia de procesos de calidad, estrategias de ventas sean las causas que vendes más, pero no ganas más.

Dudo que quieras trabajar por el doble de tiempo y gastar el doble de energía por la misma o menor paga ¿verdad? O dudo que quieras invertir más dinero sin obtener más resultados tangibles.

Terminaré tu educación financiera de esta semana con esto.

Hace unas semanas un contacto mío solicitó una cotización de mis servicios de incremento

de ventas para su negocio el cual estaba interesado en mejorar.

Le dije que no podía cotizar sin conocer que necesita que arreglara o mejorara, sería igual de inútil o peligroso como si un doctor te recetará medicamentos sin conocer tus síntomas o tus alergias.


Le dije que no me importa el dinero, por lo cual no venderé un producto o servicio que no necesite. Lo que me importa es ayudar a solucionar o crear una mejora continua con estrategias personalizadas y por eso lo único que podía cotizar sería una consulta ejecutiva para conocer realmente que es lo que quiere, como lo quiere, para cuando, y en que presupuesto, y saber si yo soy quien lo

puede ayudar o conocer la verdadera estrategia que necesita.

Una vez teniendo esta información el siguiente paso es hacer un análisis operacional y financiero para conocer las raíces de los problemas actuales o prevenir futuros con las nuevas innovaciones.

Entonces, así como le pedí a ese señor en ser diligente en el manejo de sus finanzas, para no cotizar y pagar por lo que le alcanza, y realmente conocer que necesita, te pido a ti que analices tus procesos, que consultes con alguien que te podrá ayudar a crecer y no quien te prometa algo que no pueden cumplir. Por que recuerda que aprender lo que no sabes y mejorar lo que tienes en ocasiones es difícil, pero es fácil en comparación de tratar de obligar a una persona en que compre tu producto solo por que vio un anuncio.

Cuida tu dinero, mejora tu plan de negocios, comprende que publicidad no garantiza ventas y recuerda que los exitosos no esperamos éxito, nos preparamos para el.

¿Tu lo esperas o eres diligente en tus negocios? 

4 libros para leer en 2018 recomendados por maestros de Harvard

<http://www.elfinanciero.com.mx/rankings/libros-para-leer-en-2018-recomendados-por-maestros-de-harvard.html>

¿Ya tienes tus propósitos de año nuevo? Quizás estés contemplando leer más; por ello aquí te dejamos algunas recomendaciones para que leas, sugeridas por profesores de la Universidad de Harvard.

Con su experiencia para recomendar textos a sus alumnos y sus excelentes credenciales, docentes de la Universidad de Harvard le dieron a Business Insider sus recomendaciones de lecturas para el próximo año.

Aquí te presentamos cuatro recomendaciones, dos de ellas disponibles sólo en inglés, de los profesores, entre ellos ganadores de premios Nobel y Pulitzer.



'Anna Karenina' de León Tolstoi

"Estoy relejendo 'Anna Karenina'. No hay mejor novela que conozca sobre cómo las mujeres (y no sólo Anna) -de élite, inteligente, educada- son ignoradas y oprimidas, y tienen que enfrentar algunos proble-

mas con la ley. Las mujeres son las cuidadoras, pero también empáticas. Ellas sostienen a la sociedad juntas y le proveen salvación aunque los sacerdotes se llevan el crédito.

"La novela de Tolstoi es tan relevante hoy como lo ha sido siempre. Aparte, uno aprende de cambio técnico

en la agricultura y cómo incentivar a los trabajadores a adoptarlo. Es claramente la mejor novela que se ha escrito y merece la pena otra lectura de todos nosotros".

Recomienda: Claudia Goldin, docente de historia económica y economía del trabajo.

'Just Mercy' de Bryan Stevenson

Bestseller recomendado por el New York Times y nombrado como uno de los libros del año por esa casa editorial, el Washington Post, el Boston Globe, Seattle Times y las revistas Esquire y Time.

Se trata de un testimonio del autor en sus experiencias al defender a convictos pobres y por error en los estados del sur de Estados Unidos. "Bryan Stevenson podría ser, de hecho, el Mandela estadounidense", refiere la reseña de Nicholas Kristof en el New York Times.

Recomienda: Stephen Greenblatt, profesor de inglés y ganador del Pulitzer, autor de 'El auge y caída de Adán y Eva'.



<https://news.northeastern.edu/2017/10/president-aoun-underscores-higher-eds-obligation-to-help-students-become-robot-proof/>

'La teoría de los sentimientos morales' de Adam Smith

"Todos los estudiantes de economía conocen 'La riqueza de las naciones', pero este libro anterior presenta una visión más rica y matizada de la naturaleza humana que su más famoso sucesor".

Recomienda: Eric Maskin, economista y galardonado en 2007 con el Nobel, autor de 'La paradoja de Arrow'.


'Robot-Proof: Higher Education in the Age of Artificial Intelligence' de Joseph Aoun

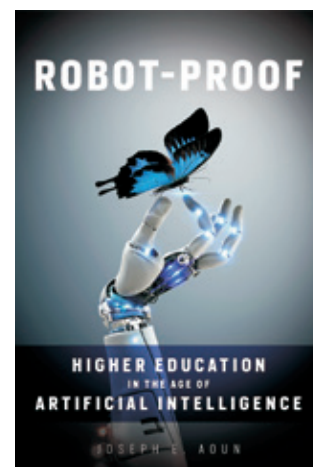
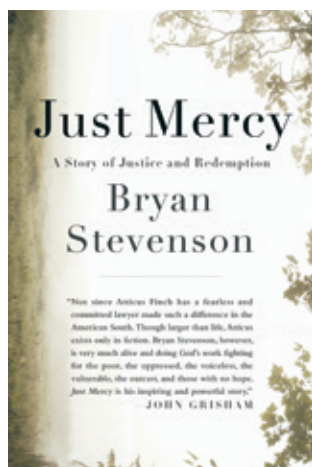
Editado por el MIT, el libro expone la propuesta del autor sobre "cómo educar a la siguiente generación de estudiantes universitarios para inventar, crear y descubrir, con el fin de satisfacer las necesidades de la sociedad que incluso la inteligencia artificial más sofisticada aún no puede", según su reseña.

"Cuando tienes pobreza, cuando tienes una inundación, cuando tienes una crisis, cuando ves gente saltando para ayudar a otros, una máquina no se va a preocupar por el resto del mundo o tu vecindario", "Una máquina no va a crear una nueva teoría que cambie la forma en que vemos el mundo".

Joseph E. Aoun

La exsecretaria de Seguridad Nacional estadounidense Janet Napolitano destaca además la visión optimista de Aoun.

Recomienda: EJ Corey, químico orgánico que ganó en 1990 el Nobel y autor de 'Moléculas y medicina'. 



<https://imagesl6.casadellibro.com/a/l/t0/96/9788475884196.jpg>, <http://www.njstatelib.org/wp-content/uploads/2015/06/978-0-8129-9452-0.jpg>, <https://www.kobo.com/us/en/ebook/la-teoria-de-los-sentimientos-morales>, https://mitpress.mit.edu/sites/default/files/9780262037280_0.jpg

MES DE DICIEMBRE 2017

COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS DEL ESTADO DE SONORA



PREVENCIÓN DE LAVADO DE DINERO Y NOVEDADES EN DPC

C.P.C. Francisco José morales Gortarez y CP. German López virgen



POSADA NAVIDAD 2017 en las instalaciones del Colegio de Contadores



ACTUALIZACIÓN EN SEGURIDAD SOCIAL 2017

C.P.C. Romeo Angulo, Consultor en materia de IMSS e INFONAVIT
Presidente de la CROSS Regional del Noroeste



INVITADO ASAMBLEA DICIEMBRE

PBRO. Carlos Mario Jimenez



DIPLOMADO EN FINANZAS

TOMA DE DECISIONES Y ASESORÍA DE NEGOCIOS PARA EL EMPRESARIO. **Puntos NDPC: 42 puntos**

Programa de formación y entrenamiento para directivos y profesionales no especialistas en finanzas que requieren entender la realidad económico-financiera en la que se ve envuelta una empresa.

MÓDULO I

Introducción
a las finanzas

MÓDULO II

Análisis e
Interpretación
de Estados
Financieros

MÓDULO III

Administración
de Activos y
Pasivos de
Corto Plazo

MÓDULO IV

Toma de
decisiones
financieras

MÓDULO V

Evaluación de
Proyectos de
Inversión

MÓDULO VI

Mercados
financieros

MÓDULO VII

Análisis de Caso Práctico

FECHA	MÓDULO	DÍA	HORARIO	HORAS
19 de Enero de 2018	Módulo I y II 1era parte	Viernes	9:00 a 1:00 y de 4:30 a 7:00 pm	6
26 de Enero de 2018	Módulo II 2da parte	Viernes	9:00 a 1:00 y de 4:30 a 7:00 pm	6
2 de Febrero de 2018	Módulo III 1ra parte	Viernes	9:00 a 1:00 y de 4:30 a 7:00 pm	6
3 de Febrero de 2018	Módulo III 2da parte	Sábado	9:00 a 1:00	3
9 de Febrero de 2018	Módulo IV	Viernes	9:00 a 1:00 y de 4:30 a 7:00 pm	6
16 de Febrero de 2018	Módulo V	Viernes	9:00 a 1:00 y de 4:30 a 7:00 pm	6
23 de Febrero de 2018	Módulo VI	Viernes	9:00 a 1:00 y de 4:30 a 7:00 pm	6
24 de Febrero de 2018	Módulo VII y Convivio	Sábado	9:00 a 1:00	3