

a&f

ÉPOCA II: ABRIL / JUNIO 2020

Auditoría&Finanzas

EDICIÓN DIGITAL No. 2



La resiliencia en la profesión del contador público y auditor



Asociación
Interamericana
de Contabilidad



Los artículos publicados son responsabilidad de los autores, pueden reproducirse siempre que se indique que han sido tomados de la revista *Auditoría y Finanzas*, órgano divulgativo del Igcpa, excepto los artículos que se han publicado antes en otros medios que se citan en cada artículo.

El contenido de los anuncios se hace conforme el arte proporcionado por los anunciantes y es de su exclusiva responsabilidad.

ORGANISMO PATROCINADOR DE AIC Y DE IFAC

Auditoría y Finanzas es una revista trimestral editada por el Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores.

Junta Directiva 2020-2021 Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores

CPA Mario Roberto Coyoy González
Presidente

CPA Mario Eduardo Espinoza Barrera
Vicepresidente

CPA Erick Rivas Robles
Secretario

CPA Marco Aurelio Monterroso Ramírez
Tesorero

CPA José David López Morales
Vocal I

CPA Oscar Noé López Cordón
Vocal II

CPA Orlando Barreda
Vocal III

CPA Luis Armando Segura Reyes
Vocal suplente

CPA Rony Leonel Sac Cobaquil
Auditor titular

CPA Ana Valeska Santiago Pineda
Auditor suplente

Consejo Editorial

CPA Mario Augusto Rodas Castillo
Coordinador

CPA Víctor Gaudencio Pérez Arévalo
Subcoordinador

**CPA Francisco Facundo Filiberto
Lorenti Chávez**
Secretario

Ángel Carlos García Monge
Vocal

Lic. Carlos Mendoza
Vocal

CPA Erick Rivas Robles
Delegado de Junta Directiva

CPA Marco Aurelio Monterroso Ramírez
Delegado de Junta Directiva



6a. avenida 0-60, zona 4,
Gran Centro Comercial Zona 4,
Torre Profesional I, oficina 603.
Tels. 2296-1308 y 2296-1309
5182-4313
<http://igcpa.org.gt/>



- P3 | Editorial
- P4 | Comité de Normas Internacionales de Auditoría - Boletín Técnico 001-2020
- P5 | Los efectos del Covid-19 en las funciones del CPA
Roberto Vinicio Zacarías
- P8 | Reclamación de seguros ante el Covid-19
Alfonso Crespo Molina - CEF
- P10 | Contratos de trabajo electrónicos
CPA Sergio Danilo García de la Cruz
- P12 | Las nuevas normas de ortografía de la RAE (séptima y última parte)
CPA Mario Augusto Rodas Castillo
- P14 | La firma del mañana: cómo seguir siendo relevante
Christopher Arnold
George Willie
- P16 | Riesgo tecnológico y ciberseguridad
César Fernando Mejía del Pinal
Billy Fernando Marroquín Alvarado
- P18 | Firmas del futuro: crear servicios de asesoría
Johnny Yong
Mats Olsson
- P20 | Noticias

Editorial



Dr. Juan Carlos Paredes
Integrante del Comité de Evaluación

LOS DESAFÍOS DEL COVID-19

Pasaron varias décadas para que el mundo fuera sorprendido de un problema sanitario de gran magnitud, se trata de un virus que se transmite por el contagio de persona a persona, cuando una de ellas está infectada y libera por la nariz o la boca gotículas al toser, estornudar o hablar; fue denominado Covid-19 y su origen fue en la provincia Wuhan de la República de China, registrando el primero caso en noviembre de 2019, rápidamente se fue extendiendo a otros continentes y fue suficiente la tendencia de la infección para que la Organización Mundial de la Salud (OMS) la definiera como pandemia el 11 de marzo de 2020, en su inicio fueron algunos países de Europa los más afectados, siete meses después en América se registró el mayor número de contagiados.

Según cifras de la OMS, de enero a agosto de 2020, se registraron más de 24.0 millones de personas confirmadas, más de 800 mil fallecidos y un índice de recuperados de 70 %; de estas cifras Estados Unidos, Brasil, México, Perú, Colombia, Chile y Argentina registraron más de 50 % de infectados y fallecidos; la historia es lamentable para los casos en donde se ha perdido a uno o más miembros de una familia. En ese entorno, la ciencia está haciendo lo propio en explicar las causas de la enfermedad; en primera instancia, plantear medicamentos para atender a las personas afectadas; las preocupaciones y competencia de algunos países es descubrir la vacuna que deje tranquila a la humanidad para prevenir el contagio; como consecuencia de la crisis, la pandemia Covid-19 ha develado la insuficiencia de los sistemas sanitarios en la mayoría de países y principalmente aquellos con escasa infraestructura hospitalaria.

Las decisiones globales para detener la infección se han enfocado en medidas sanitarias y suspensión de actividades económicas no esenciales, con ese argumento posiblemente válido o no, se concreta la parálisis de la economía mundial quedando parcialmente detenida por decisión de los gobiernos de turno. El Banco Mundial ha proyectado para el año 2020 una recesión económica más severa que la de 2008-2009, con una reducción del PIB de 8 %. Para Guatemala, derivado del Covid-19, también se estima una caída del PIB entre 4 y 6 %; el desafío para los países es tomar las medidas prudentes para enfrentar los efectos de la recesión, el desempleo por el cese de actividades, atender a sectores de la población más vulnerables, procurar protocolos ordenados para el reinicio de actividades y las medidas sanitarias para detener la curva de la infección de forma paulatina en tanto se cuenta con la vacuna que controle y prevenga la pandemia.

En concordancia con esta crisis, la profesión contable también ha sido afectada en esta época de Covid-19; en ese sentido, se presentan retos de modelos contables en línea, trabajo en casa, nuevas tendencias de comercio electrónico, esquemas contables diferentes a los que se han venido practicando; en la misma dirección, los enfoques de auditoría se deben plantear en función de riesgos de negocio en marcha, cambios en el modelo de negocio, reducción de costos, entre otros escenarios focales. En estas circunstancias, es necesario hacer referencia que la Federación Internacional de Contabilidad que se identifica por sus siglas en inglés —IFAC—, como ente rector de la profesión contable a nivel mundial, ha advertido la necesidad de realizar cambios a la normativa internacional, asimismo ha subrayado sobre problemas que están afrontando las empresas de auditoría y profesionales individuales en el ejercicio de la profesión.

En Guatemala el Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores —Igcpa—, líder de la profesión en la parte técnica, ha hecho lo propio emprendiendo nuevas formas de apoyo a la profesión con eventos de actualización y capacitación virtual sobre la situación actual, en las áreas de auditoría, contabilidad, tributación y otros tópicos relacionados con la crisis empresarial; se ha aprovechado las ventajas de la tecnología con la participación de expositores internacionales, quienes apoyan desde sus lugares de origen, se ha flexibilizado los horarios de los eventos y las sesiones de los órganos de dirección del Igcpa y sus comisiones se realizan en forma virtual y se ha adoptado el teletrabajo de su personal administrativo.

En ese mismo orden, también se está impulsando la revista Auditoría y Finanzas en formato digital como una vía ágil para comunicar a los profesionales sobre temas de actualidad, a través de artículos y ponencias desarrollados por profesionales que colaboran con este medio de comunicación de la profesión contable en Guatemala.

Estamos seguros que todos juntos: profesionales asociados, anunciantes, administración, órganos de dirección y comisiones mantendremos un Igcpa resiliente.





INSTITUTO GUATEMALTECO DE CONTADORES PÚBLICOS
Y AUDITORES - IGCPA

COMITÉ DE NORMAS INTERNACIONALES DE AUDITORÍA BOLETÍN TÉCNICO 001-2020

RECOMENDACIÓN PARA PROMOVER LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS NIIF Y LA NIIF PARA LAS PYMES

El Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores, a través de su Comité de Normas Internacionales de Auditoría, en su función de ente técnico en Guatemala para los contadores públicos y auditores, emite el presente boletín técnico con el objetivo de hacer un recordatorio de lo siguiente:

La Norma Internacional de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades -NIIF para las Pymes- fue adoptada en Guatemala por la Asamblea del Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala, en julio de 2010, con vigencia a partir de enero de 2011; dicha norma se emitió como parte de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, a que se refiere el Código de Comercio de Guatemala, Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala.

La Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala, en marzo de 2012, publicó una resolución para el uso de la Norma Internacional de Auditoría 800 —NIA 800— cuando los estados financieros sean preparados de conformidad con un marco de información con fines específicos, lo que fue interpretado por algunos contadores públicos y auditores como dictamen de auditoría de estados financieros estatutarios para adjuntar a la declaración jurada anual del Impuesto Sobre la Renta.

En Guatemala, varias empresas preparan sus estados financieros para cumplir con requerimientos fiscales; sin embargo, en Oficio 81-2010 del 5 de febrero de 2010, la Superintendencia de Bancos instruyó a las instituciones financieras reguladas que deberán obtener de las personas jurídicas clasificadas como solicitantes y deudores empresariales mayores (solicitudes o endeudamiento total mayor a Q5,000,000.00 o US\$650,000.00), de conformidad con el Reglamento para la Administración del Riesgo de Crédito JM-93-2005; estados financieros auditados de conformidad con la Norma Internacional de Auditoría 700 —NIA 700—, la cual exige que los estados financieros mencionados deben ser preparados con base en un marco de referencia de información financiera de propósito general, por ejemplo, las Normas Internacionales de Información Financiera, la NIIF para las Pymes.

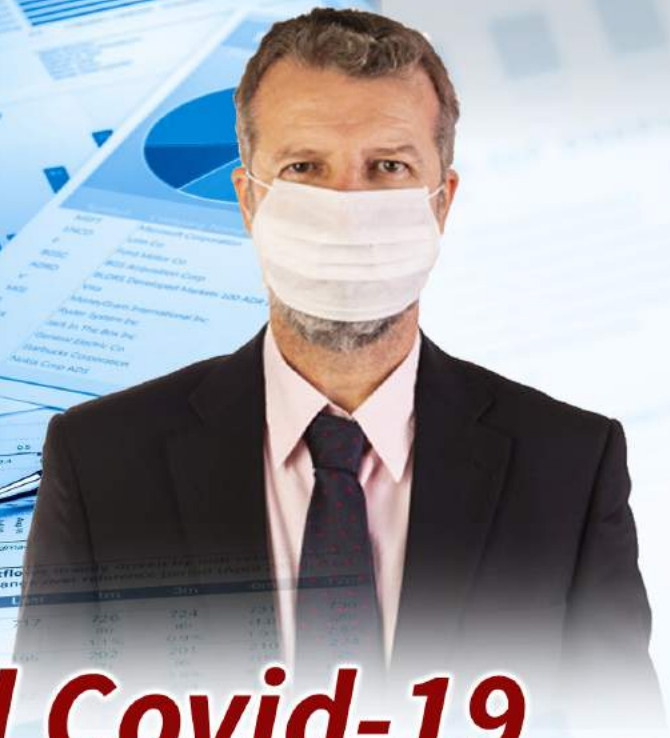
Debido a lo descrito previamente, se ha observado en la práctica la emisión de dos tipos de informes de auditoría para la misma empresa: los informes preparados con base a la NIA 800 para adjuntar a la declaración jurada anual del Impuesto Sobre la Renta, y los preparados con base en la NIA 700, NIIF o NIIF para las Pymes, para presentar a los bancos, a otras entidades financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos; y a los accionistas. En este sentido, es importante recordar que los estados financieros son relevantes para la toma de decisiones económicas y que elaborarlos con base en un marco de referencia de reconocido prestigio, como puede ser NIIF o NIIF para las Pymes, permite conocer la realidad económica de las organizaciones, tal como se hace alrededor del mundo en la actualidad.

Por lo tanto, como institución eminentemente técnica y educativa, el Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores —Igcpa—, exhorta a la comunidad de contadores públicos y auditores del país a promover y difundir en las empresas, con usuarios, inversionistas, entes reguladores y en la comunidad de negocios a que adopten o exijan la adopción de las NIIF o la NIIF para las Pymes, en la preparación de los estados financieros y de esa forma se contribuya con la transparencia para el desarrollo económico y financiero nacional.

GUATEMALA, MARZO DE 2020.



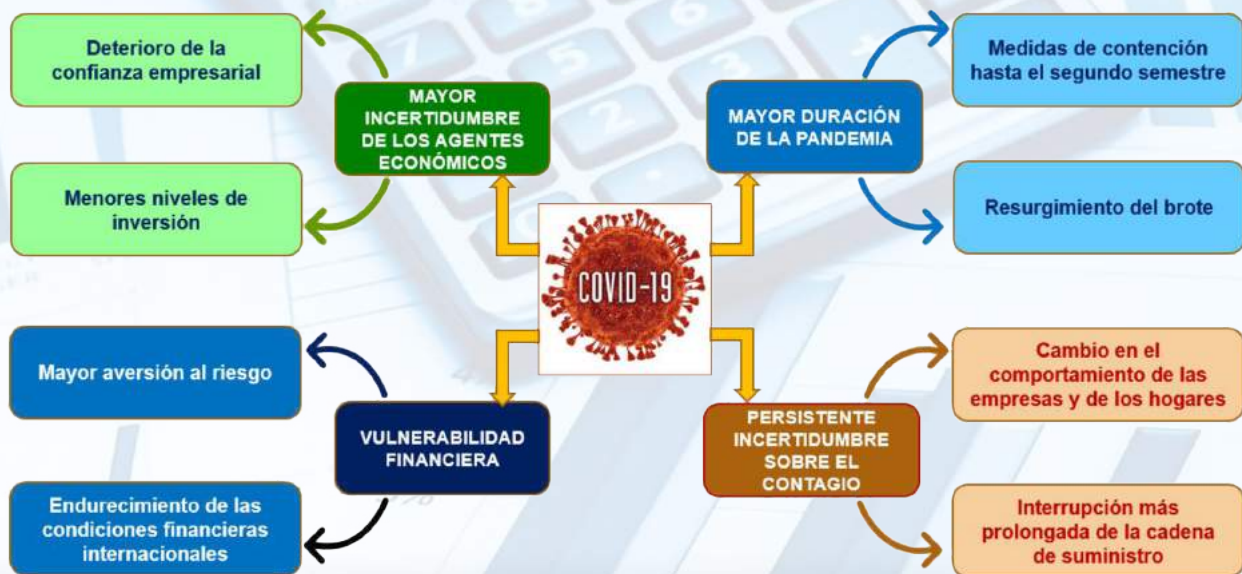
Roberto Vinicio Zacarías
Contador público y auditor



Los efectos del Covid-19 en las funciones del CPA

Nadie se imaginó los efectos que provocaría en el mundo la pandemia causada por el virus SARS-CoV-2 (Covid-19). Al momento de escribir este artículo no existe oficialmente una vacuna contra este virus y exactamente no sabemos hasta cuándo podremos tener una vida normal o como le han llamado la nueva normalidad. Los riesgos por esta pandemia desde las perspectivas económicas han sido presentados por el Banco de Guatemala en diferentes foros, los que se resumen así:

Los riesgos desde las perspectivas económicas



Fuente: DESEMPEÑO MACROECONÓMICO, PERSPECTIVAS Y ACCIONES ADOPTADAS ANTE EL COVID-19
Lic. Sergio Recinos, presidente del Banco de Guatemala, 28 de abril de 2020.

Efectos para el CPA

Derivado de lo anterior, los efectos que trae para el CPA, como consultor independiente o bien como líder de una organización, son varios, entre los que podemos mencionar:

- Suspensión de actividades en las organizaciones.
- Pérdidas de clientes por cierre de operaciones.
- Cancelación de auditorías con propósitos internos.
- Pérdidas de empleos, despidos de personal o reducción de salarios.
- Servicios de consultoría suspendidos.
- Reducción de honorarios.
- Incremento en costos de traslados de personal.
- Oficinas solitarias.
- Reducción de reuniones presenciales.
- Limitaciones en movilidad por restricciones.

Pasos para la reanudación de labores



Cambios en la actividad del CPA

Los efectos originados por los riesgos económicos de la pandemia deben llevar al CPA a realizar cambios en la forma que ha desarrollado su actividad profesional, por lo que tendrá que innovar a través de la generación del cambio, la renovación, la transformación y la mejora continua. Algunas consideraciones al respecto son:

- Innovar o incorporar tecnología en todos los servicios del CPA.
- Reinventar los servicios del CPA.
- Servicios de consultoría financiera y administrativa para enfrentar la crisis.
- Revisar y reestructurar los gastos.
- Teletrabajo con tecnología.

- Uso de fondos de apoyo del Gobierno (Empleo y Mipymes).
- Convivir más con la familia.
- Distanciamiento social, mascarilla y quedarse en casa.

¿Cómo planificar la reanudación de labores?

En principio el CPA está preparado para el orden, la transparencia, la verdad, los sistemas de información y la interpretación y análisis del negocio, así como la planificación de las empresas.

El CPA al planificar la reanudación debe considerar que las operaciones ya no serán iguales y tiene que adaptar la forma de operación para saber lo que será factible y cómo atender la demanda de servicios de los clientes.

Primer paso: Evaluar los riesgos

En esta primera etapa de la planificación es clave evaluar cuáles serán los riesgos que enfrentarán las personas (colaboradores y clientes) en la planta, las oficinas y otras instalaciones físicas; cómo se cubrirá la demanda de productos y servicios; los efectos en la cadena de suministro y el impacto al cambiar las restricciones gubernamentales. Debe mantenerse informado sobre la crisis y los cambios tecnológicos (teletrabajo). Es clave comprender las vulnerabilidades en las operaciones de la empresa.

Segundo paso: Las personas centro del plan

Los colaboradores y los clientes deben ser el centro de cualquier plan. Se debe considerar:

- El impacto del distanciamiento social en el entorno laboral.
- Las instalaciones compartidas dentro del espacio de trabajo.
- La interacción con otros inquilinos en un edificio compartido.
- Las rutinas de limpieza mejoradas y equipos de protección.
- El horario de trabajo escalonado.

Tercer paso: estrategia comercial

Las demandas del consumidor, debido a la pandemia, podrían cambiar; por lo cual se debe establecer qué productos y servicios proporcionan la mayor contribución financiera y social a la organización, a efecto de ofrecer productos y servicios alineados con la demanda del cliente y que refleje las limitaciones de los recursos físicos.

La estrategia comercial debe considerar lo que proporcionará la cadena de suministro, qué fuentes están disponibles y los tiempos de entrega extendidos en el abastecimiento. La estrategia deberá ser flexible ya que persisten las incertidumbres.

La planificación de escenarios y el modelo de flujo de caja siguen siendo esenciales a medida que la estrategia continúa evolucionando. Esto debe basarse en las fuentes de datos que la organización tiene disponibles utilizando herramientas de análisis para generar información.

La liquidez seguirá siendo un componente esencial de cualquier plan que requiera una evaluación de las necesidades a corto, mediano y largo plazo y realizar pruebas de estrés para identificar desafíos clave en la liquidez.

Cuarto paso: resiliencia

La resiliencia es la capacidad de una persona o un grupo de recuperarse frente a los momentos críticos y adaptarse a una situación como la que se vive hoy con la pandemia del Covid-19 y poder proyectar mejor su futuro. Esto puede llevar a encontrar recursos que se desconocía poseer. En esta etapa de la reanudación el líder o un equipo especial debe mantener la organización flexible para gestionar la crisis, para adaptarla a los eventos en curso.

Durante la pandemia los riesgos han cambiado, por lo cual debe considerarse lo siguiente:

- El *ciberdelincuencia* es una amenaza importante con los malos actores dispuestos a explotar vulnerabilidades resultantes de la crisis.
- El descontento de los empleados.
- Las posibilidades de fraude aumentan.

Es esencial la capacidad de respuesta ante lo que podría percibirse como riesgos tradicionales, a través de planes de contingencia efectivos. Asegurarse que las lecciones se aprendan continuamente, se escuche las opiniones de empleados, clientes y proveedores. En todo momento se debe estar preparado para reaccionar a estos y adaptar estrategias cuando sea necesario.

Quinto paso: estrategia de comunicación

Es esencial una estrategia de comunicación clara hacia las partes interesadas, tales como los empleados, los clientes actuales y potenciales, los proveedores, etcétera. Es recomendable comunicarse con inversores, prestamistas y otras partes interesadas para asegurarse de que conocen los planes y cómo estos planes continúan evolucionando. La estrategia de comunicación debe ser clara en cuanto a los productos y servicios a entregar en las escalas de tiempo para obtener la confianza de las personas.

Sexto paso: apoyo del gobierno

Los cambios en los programas de asistencia del Gobierno ocurrirán con el tiempo y las organizaciones deben continuar aprovechándolos cuando sean relevantes y necesarios para lograr sus objetivos. Los programas continuarán brindando apoyo en diversas formas durante diferentes períodos de tiempo.

Sin embargo, es necesario reconocer que estos programas se reducirán y que se debe modelar la comprensión de las vulnerabilidades para las organizaciones de estos cambios.





Alfonso Crespo Molina -CFE
Socio Forensic & Integrity Services
Alfonso.Crespo@cr.ey.com

Reclamación de seguros ante el Covid-19

Los reclamos de seguros y la presentación de procesos arbitrales serán algunas de las soluciones que apoyarán a los empresarios a enfrentar las pérdidas económicas y los incumplimientos de los contratos que pudieron ser ocasionados por la pandemia que nos afecta y que pueden darse por caso fortuito, fuerza mayor o por situaciones donde ninguna de las partes tuvo responsabilidad.

El brote del Covid-19 genera una gran cantidad de amenazas a la salubridad, así como comerciales y económicas para la población en general; los gobiernos de todo el mundo y los sectores empresariales enfrentan periodos largos de cuarentena para la mayoría de la población, así como prohibiciones de viajes en todo el mundo. Los cambios estructurales a nivel social, cultural y empresarial, resultan en pérdidas económicas cada vez más frecuentes y la presión a las empresas alrededor del mundo se hace cada vez mayor, ya que están lidiando con la pérdida de ingresos, afectación en sus operaciones, la interrupción de sus cadenas de suministro, falta de liquidez en sus flujos de efectivo, mayores costos operativos e incluso demandas de terceras partes que piden algún reconocimiento económico o lucro por aparentes incumplimientos de contratos.

También hay consecuencias para los bancos. Los gobiernos piden a las instituciones financieras ayuda para los prestatarios proporcionando alivio en las obligaciones de pago. Estas serán consideradas modificaciones contractuales y requerirán que las instituciones piensen en las mediciones de su cartera de préstamos y las pérdidas crediticias esperadas.

Es recomendable que las compañías apoyen sus procesos de reclamo de seguros y procesos arbitrales con expertos en el tema, que puedan desarrollar un análisis legal y un "Quantum" o valor económico, evaluar las condiciones para presentar el reclamo y el monto que está en riesgo; además de resolver junto con la compañía las preguntas siguientes:

- ¿Hemos evaluado los posibles reclamos comerciales de clientes, los incumplimientos con proveedores y/o socios de negocio?
- ¿Hemos protegido y preservado la información asociada: tales como contratos, registros contables, comunicaciones, correos electrónicos, cartas, entre otros?
- ¿Hemos cuantificado el importe de las posibles pérdidas?

Una vez resueltas estas interrogantes los auditores forenses o peritos arbitrales experimentados apoyarán a las compañías en la realización de las tareas siguientes:

No.	Pasos a seguir	Descripción
1.	Entendimiento del caso	Comprender todos los detalles de la situación y recopilar la información relacionada con el reclamo, los contratos asociados, las vías contractuales pactadas y la jurisdicción.
2.	Reunirse y establecer comunicaciones con la aseguradora	Mantener una comunicación continua con la aseguradora por medio de reuniones, incluyendo la preparación y presentación de diferentes tipos de reporte, documentos requeridos o archivos a preparar para el reclamo.
3.	Estimación del reclamo inicial	Organizar el reclamo de acuerdo con los usos y prácticas de la industria con el nivel de detalle apropiado para apoyar los hallazgos. Cuantificar, en términos económicos, los riesgos identificados y determinar el curso de acción.
4.	Análisis de los documentos del reclamo	Una vez que los datos fueron obtenidos y se entiende cómo apoyan el caso, se pueden desarrollar modelos para realizar el reclamo incluyendo cálculos de lucro cesante.
5.	Presentación del reclamo final actualizado	Presentar el reclamo a la aseguradora de una manera sencilla y gráfica para el entendimiento adecuado.
6.	Revisión del reclamo por parte de la aseguradora y obtención de una respuesta	Cooperar con la aseguradora y los ajustadores, cuando soliciten información adicional para la toma de decisiones, presentando documentación oportuna de la pérdida que les permita realizar el análisis oportuno y con mayor agilidad.
7.	Estrategia preliminar para litigio	En caso de no llegar a acuerdo en etapa de mediación, identificar tiempos y presupuestos para iniciar procesos de litigio.
8.	Post resolución	Identificar las "lecciones aprendidas" durante el transcurso de resolución temprana de casos legales. Identificar y corregir las prácticas en el negocio que detonaron el asunto legal y sus riesgos asociados.

Una vez estas tareas hayan sido concluidas, el equipo de profesionales comunicará a la compañía los pasos para recuperar a corto o mediano plazo lo perdido.

Bibliografía o fuentes de aplicar:

Daniel T. Torpey, Daniel G. Lentz, Allen Melton with a foreword by Alan G. Gier, (2011). Business Interruption: Coverage, Claims and Recovery. 2nd Edition. The National Underwriter Company.





Contratos de trabajo electrónicos



CPA Sergio Danilo
García de la Cruz

El martes 13 de agosto de 2019 fue publicado en el Diario de Centro América el Acuerdo Gubernativo 324-2019 del Ministerio de Trabajo y Previsión Social, por medio del cual se creó el Instructivo para la presentación y registro en forma electrónica de los contratos individuales de trabajo.

Este Acuerdo busca la implementación de un sistema electrónico y automatizado por medio del cual los patronos puedan inscribir y registrar los contratos individuales de trabajo de sus colaboradores, con el fin de eliminar la presentación del contrato de trabajo en papel directamente en el Ministerio de Trabajo y Previsión Social, como se venía haciendo anteriormente.

Si ustedes se recuerdan, antes cuando los contratos individuales de trabajo se presentaban en las ventanillas del Ministerio de Trabajo y Previsión Social, dicha institución verificaba que se cumpliera con todos los requisitos, caso contrario rechazaba su inscripción y efectuaba las observaciones para corregir. Sin embargo, con este nuevo sistema el Ministerio de Trabajo y Previsión Social confirma su recepción y tres días hábiles, posterior al envío, el patrono respectivo debe ingresar al portal para confirmar que el contrato ha sido registrado, por lo que no determina si el contrato cumple o no con los requisitos; y, por lo tanto, no lo rechaza en automático, sino que envía un informe a la Inspección General de Trabajo con las observaciones necesarias; en este sentido, hay que tener mucho cuidado al elaborar los contratos de trabajo, porque en una eventual revisión la Inspección General de Trabajo puede verificar las inconsistencias en dichos contratos, lo cual podría provocar una multa de entre dos a nueve salarios mínimos, de conformidad con el artículo 5, literal g, del Decreto 7-2017 del Congreso de la República de Guatemala, el cual reformó el artículo 272 del Código de Trabajo, Decreto 1441 del Congreso de la República de Guatemala.

El artículo 4 del referido Acuerdo 324-2019, detalla las modalidades para la inscripción del contrato de trabajo en forma electrónica:

HLB BÁMACA MORALES & ASOCIADOS
AUDITORES Y CONSULTORES

- Auditoría externa de estados financieros
- Auditoría de ONG's
- Auditoría operacional
- Auditorías específicas
- Compilación y revisión
- Finanzas corporativas
- Procesos y consultoría financiera
- Mejoramiento de procesos
- Asesoría tributaria
- Estudios de precios de transferencia

iJuntos hacemos que suceda!

info@hlbguatemala.com
www.hlbguatemala.com
www.hlb.global

HLB BÁMACA MORALES & ASOCIADOS is a member of HLB International, the global advisory and accounting network

12 Calle, 1-25 Zona 10. Edificio Géminis Diez, Torre Norte, Séptimo Nivel, Oficina 711
PBX: (502) 2500-0800

- Contrato individual de trabajo firmado por las partes en forma física, se trata de generar un contrato de trabajo en papel para que el patrono y el trabajador lo firmen y posteriormente se pase a formato PDF para enviarlo al sistema electrónico.
- Contrato individual de trabajo firmado por las partes en forma digital de sistema a sistema, esta modalidad implica que el patrono puede generar el contrato de trabajo por medio de un sistema interno y deberá firmarse en forma digital por las partes, el Ministerio de Trabajo y Previsión Social brindará un token de acceso al sistema electrónico para su recepción y registro.

Actualmente, el Ministerio de Trabajo y Previsión Social tiene en su portal un tutorial que muestra paso a paso el uso del nuevo sistema electrónico para inscribir los contratos individuales de trabajo; en consecuencia, es necesario registrarse como usuario o bien, si ya se cuenta con usuario para el envío del informe del empleador, entonces ese mismo usuario servirá para el uso de dicho sistema.

El acuerdo, en su artículo 8, establece que el sistema electrónico entró en vigencia a partir del 9 de septiembre de 2019, de tal forma que desde esa fecha se dejó de recibir contratos en papel en el Ministerio de Trabajo y Previsión Social.



Las nuevas normas de ortografía 2015 de la RAE

(séptima y última parte)



CPA Mario Augusto Rodas Castillo

Llegamos a la séptima y última parte de las 101 reglas contenidas en la publicación de la Real Academia Española, denominada "La RAE publica las nuevas normas de ortografía 2015". Estas reglas están contenidas en el Diccionario de la lengua española, vigesimotercera edición 2014 del tricentenario de la RAE. Como lo hemos venido haciendo, ponemos a su disposición ejemplos ilustrativos para facilitar a los lectores una mejor comprensión práctica de dichas reglas.

91. Se escribe "adentro y afuera", no <a dentro y a fuera>. En la expresión: <sal para afuera>, por ejemplo, existe pleonasma

Ejemplos: 91.1 Los delincuentes quedaron **adentro** de la cárcel.
91.2 Ese partido quedó **afuera** de la competencia electoral.

92. En lugar de marketing, que es una palabra inglesa, es mejor escribir "mercadotecnia"

Ejemplos: 92.1 Para que la empresa sea competitiva es necesario contratar un profesional en **mercadotecnia**.
92.2 Previo hay que elaborar un estudio de **mercadotecnia**.

93. Con las letras e, i va c; con las a, o, u va z. Ej. ceja, zumo

Ejemplos: 93.1 Dame un **cerillo**, por favor.
93.2 El **cielo** de Guatemala es **azul** y blanco.
93.3 Los políticos tienen cora**za** de elefante.
93.4 Ricardo Cora**zón** de León.

94. Todas las palabras esdrújulas llevan acento

Ejemplos: 94.1 Me tocó el **cántico** final.
94.2 Es la **décima** edición.
94.3 La **película** del hombre **murciélago**.
94.4 Fue una **difícil** decisión.
94.5 Me gusta la **música** popular.

95. La palabra "guion" y todos los monosílabos ahora no llevan acento. Ni siquiera "truhan"

Ejemplos: 95.1 Utilizar **guion** largo y **guion** corto cuando proceda.
95.2 Ese político es un **truhan**.
95.3 Le **dio** las gracias.
95.4 El ladrón lo **vio** y huyó.

96. "asimismo" (junto) significa también; "así mismo" (separado), de ese mismo modo

- Ejemplos: 96.1 Javier fue a estudiar a la U, a inscribirse al gimnasio, a solicitar su inscripción en la SAT, **asimismo** pasó al taller por su carro.
96.2 Luis fue a estudiar al parque, Francisco lo hizo en su casa, Pedro en la Biblioteca del Banco de Guatemala, **así mismo** lo hizo Estuardo.

97. Se puede decir "decimoprimer" y "decimosegundo" (sin acento)

- Ejemplos: 97.1 Andrés entró en el puesto **decimoprimer**.
97.2 La última edición es la **decimosegunda**.

98. Se dice "la mayor brevedad", no <a la mayor brevedad>

- Ejemplos: 98.1 Ese trabajo debe estar en **la mayor brevedad**.
98.1 Deberá observar **la mayor brevedad** de tiempo.

99. Se usa "de" para expresar conjetura. Ej. Tu móvil debe de estar afuera. Si es obligación, no: debes usar menos el móvil

- Ejemplos: 99.1 Julio ya se tardó, **debió de** ir al cine.
99.2 Mike no ha enviado ningún meme, **debió de** perder su equipo.
99.3 Gilberto **debió** estudiar para ganar.
99.4 Antonio **debe** firmar todos los días en el juzgado.

100. "la Internet" está aceptado por la RAE

- Ejemplos: 100.1 El costo de **la internet** es barato actualmente.
100.2 El uso de la **internet** ha agilizado las comunicaciones.

101. "retuit", "retuitear" y "tuitero" son aceptados por la RAE

- Ejemplos: 101.1 Anita tuvo que **retuitear** el mensaje al grupo.
101.2 El secretario es el **tuitero** en la clase.

Comprendemos el valor de optimizar sus finanzas, es por eso que en **SMS Guatemala • Tezó y Asociados** más que soluciones correctivas, le ofrecemos soluciones preventivas. **Consúltenos.**

SMS SMS Latinoamérica
SMS Guatemala
Tezó y Asociados

AUDITORIA

- De estados financieros
- De segmentos específicos
- Otros

CONSULTORIA FISCAL

- Diagnóstico fiscal
- Asesoría eventual y permanente
- Defensa del Contribuyente
- Estudios de Precios de Transferencia

OUTSOURCING

- Contabilidad
- Impuestos
- Nóminas
- Asignación de personal

15 Avenida 15-81 zona 13
PBX: 2322-6700

www.tezoyasociados.com.gt
www.smslatam.com



Christopher Arnold
Director de SME/SMP e
Investigación de IFAC



George Willie
Socio director de
Bert Smith & Co.



La firma del mañana: cómo seguir siendo relevante

"Este artículo apareció originalmente en **Global Knowledge Gateway de IFAC**. Visite el Gateway para encontrar contenido adicional sobre una variedad de temas relacionados con la profesión contable. Copyright enero de 2019 por la Federación Internacional de Contadores (IFAC). Todos los derechos reservados. Utilizado con el permiso de la IFAC. Envíe un correo electrónico a permissions@ifac.org, a fin de obtener permiso para reproducir, almacenar o transmitir este documento".

Como se destaca en **Firmas del futuro: cómo desarrollar servicios de asesoría** existe un consenso general de que las firmas pequeñas y medianas (SMP) necesitan reevaluar los servicios que prestan. Esto puede implicar cambiar su modelo de negocio para incluir o expandir los servicios de asesoría y consultoría de negocios.

Las investigaciones indican que, independientemente de la jurisdicción, los contadores y especialmente las SMP siguen siendo los asesores preferidos de las pequeñas y medianas empresas (SME). Las SMP tienen un profundo conocimiento y comprensión de los clientes de su SME y, por lo tanto, están bien posicionadas para proporcionar una gama de servicios de valor agregado. La revisión bibliográfica de IFAC sobre **La función de las SMP en la prestación de apoyo empresarial a las SME: nueva evidencia** exploró tanto la oferta como la demanda de apoyo empresarial de las SME y destaca el potencial asociado para el crecimiento futuro de los ingresos de los servicios de asesoramiento empresarial.

De las más de 6000 SMP que respondieron a la **Encuesta de SMP Global de la IFAC 2018**, el 86 % indicó que brindaba algún tipo de servicios de consultoría de negocios y asesoría. La gama de servicios es amplia y diversa, lo que incluye asesoría corporativa, contabilidad para la dirección, desarrollo empresarial y servicios de reestructuración. Se estima que los servicios de asesoría tendrán el crecimiento más sustancial en los próximos 12 meses y la mayoría de las firmas pequeñas (51 %) anticipan aumentos moderados o sustanciales en los ingresos en esta línea de

servicios, en comparación con los relativos al cumplimiento y la planificación fiscal (40 %), la auditoría y el aseguramiento (36 %) y la compilación/contabilidad (36 %).

Los miembros del **Comité de SMP de IFAC** analizaron recientemente este tema con representantes de todo el mundo que brindaron sus propias experiencias, consejos y prácticas recomendadas sobre cómo pueden transformarse las firmas. Para responder a las demandas de los clientes, las firmas deben centrarse en tres áreas principales: profesionalidad, estructura de la firma y modelo de negocio, y herramientas tecnológicas. Existen tremendas oportunidades para que las firmas sean innovadoras y se transformen, especialmente gracias a los cambios medioambientales y tecnológicos.

Profesionalidad

Un marco clave es el **Código Internacional de Ética para Profesionales de la Contabilidad**, que establece principios fundamentales de ética para profesionales de la contabilidad y los distingue de otros consultores o asesores. La profesionalidad es básica en todas las actividades de los profesionales de la contabilidad. Las SMP deben promover sus valores, que incluyen la integridad, la diligencia, la confianza y poner a los clientes en primer lugar, y tener claro que están brindando asesoramiento y servicios profesionales.

Estructura de la firma y modelo de negocio

Las SMP deben volver a considerar la estructura de su firma y su modelo de negocio. Existe una gama de diferentes opciones para la transición y la prestación de diferentes servicios, que incluye contratar talento especializado para enfocarse en un área específica, fusionar o adquirir una nueva firma y capacitar a los empleados existentes para dotarlos de nuevas habilidades.

Está claro que no se puede prestar un nuevo servicio sin la especialización y el conocimiento suficientes. Una firma puede decidir contratar un nuevo socio que se especialice y tenga una sólida experiencia en una industria o sector en particular. Esto les permitiría comprender los problemas de los clientes en esa

área y, lo que es más importante, aportar un valor agregado gracias a su experiencia en una variedad de negocios similares a lo largo de los años. La combinación de una firma con otra, ya sea a través de una fusión formal o de manera informal a través de un proceso de referencia y la "asociación empresarial" proporciona un recurso disponible de inmediato para los clientes existentes y una nueva fuente de ingresos.

Agregar especialización con experiencia adicional a una firma también puede ayudar a atraer y retener el talento, lo que sigue siendo un gran desafío para muchas SMP. De hecho, el 54 % de las firmas pequeñas tienen dificultades para atraer talento de la próxima generación. Sin embargo, los empleados con capacitación interdisciplinaria en nuevas líneas de servicio, proporcionan experiencias de aprendizaje valiosas y se puede combinar con la participación práctica en el trabajo. Incluso si se comienza con algo pequeño, con tareas básicas, es una especialización beneficiosa que crecerá rápidamente en unos pocos años.

Al considerar qué tipos de servicios se debe proporcionar a los clientes, es importante que el liderazgo de la firma esté abierto a nuevas oportunidades, ya sea de forma interna o externa. Se debe alentar a todos los empleados a proporcionar sugerencias para nuevas líneas de servicio potenciales, ya que a menudo son los más cercanos a los clientes. La capacitación en comunicación y el fomento de una mentalidad más centrada en el cliente, muchas veces pueden ayudar a los empleados a escuchar y comprender totalmente las necesidades del cliente, de modo que el servicio adecuado pueda prestarse. Este cambio ayuda a los empleados a centrarse en la propuesta de valor de la firma y el nivel de tarifas cobradas (consulte también **Tres formas de administrar efectivamente la presión de las tarifas**).

Las oportunidades externas pueden presentarse en la forma de nuevos desarrollos tecnológicos, actividades o sectores emergentes, o cambios en la legislación para proporcionar asesoramiento especializado. Para atraer a las generaciones más jóvenes que valoran mucho trabajar en organizaciones éticas, dinámicas y sostenibles, las firmas podrían centrarse en líneas de servicio que tengan algún elemento de servicio público o impacto medioambiental y social. En este entorno que cambia rápidamente, las pequeñas firmas generalmente pueden hacer cambios más rápidos en la dirección estratégica, para aprovechar las nuevas oportunidades y beneficiarse significativamente de ser más ágiles y adaptables.

Herramientas tecnológicas

La utilización completa de una variedad de tecnologías es fundamental para el éxito futuro. **El 28 % de las SMP** planea destinar más del 10 % del ingreso total de la firma durante los próximos 12 meses a la inversión en tecnología. A medida que la automatización y la digitalización continúan afectando los negocios, los clientes necesitarán asesoramiento sobre cómo implementar efectivamente las soluciones tecnológicas. Por ejemplo, para reducir los costos de administración relacionados con la generación y el procesamiento de facturas, el seguimiento de pagos atrasados, la nómina, etc., las SMP pueden proporcionar consejos valiosos sobre qué herramientas pueden hacer que cualquier proceso empresarial sea más efectivo y eficiente.

Las SMP también deben desarrollar e implementar una estrategia tecnológica para su firma. Esto puede incluir

la utilización de paquetes de *software* de gestión de firmas para ayudar, por ejemplo, en el registro de asistencia, facturación y seguimiento de tasas de facturabilidad o un paquete de gestión de relaciones con el cliente, para ayudar en la provisión de servicios, o la implementación de un portal de clientes. En una publicación reciente *Desarrollar una estrategia tecnológica*, abordamos cinco pasos para integrar tecnología en una firma.

En el futuro, el trabajo de mayor valor se centrará en funciones de análisis, la interpretación y el conocimiento, en comparación con las tareas históricas de menor valor, como la introducción de datos, la verificación y la información convencional. Las herramientas tecnológicas brindan la oportunidad de proporcionar información a los clientes en tiempo real. Por ejemplo, los informes del cuadro de mando o indicadores, se pueden generar fácil y rápidamente para permitir un debate mensual significativo con los clientes con cifras actualizadas. Los profesionales de algunas jurisdicciones se han especializado en convertirse en directores financieros (*Chief Financial Officer, CFO*) virtuales: el uso de la nube les permite atender a una serie de empresas y brindar asesoramiento apropiado y relevante en todo momento.

Enfoques en los servicios de asesoramiento

Existe una serie de enfoques diferentes que una SMP puede adoptar para prestar servicios de asesoría. La firma puede centrarse en mejorar el negocio completo de un cliente considerando toda la estrategia y la dirección futura. La firma puede interpretar y proporcionar conocimientos sobre información financiera y no financiera, y brindar asesoramiento informado para ayudar a mejorar la toma de decisiones y los procesos generales de las empresas. Aquí es donde escuchar y comprender las necesidades del cliente es fundamental y complementa el profundo conocimiento y la especialización que la firma tiene sobre la naturaleza, la cultura y las operaciones del negocio.

A la inversa, una firma puede centrarse en la interpretación básica de los números financieros, lo que implica una revisión de los estados financieros anuales y las cuentas de pérdidas y ganancias mensuales. Esto puede incluir una explicación de lo que significan las cifras para el negocio y podría avanzar hacia un análisis y pronósticos más detallados con el desarrollo del análisis de tendencias año a año, el presupuesto comparado con los resultados reales, los pronósticos de flujo de efectivo, etc., para permitir el asesoramiento acerca de cómo dirigir el fondo de maniobra y los beneficios.

Global Knowledge Gateway incluye una serie de artículos y videos adicionales sobre la creación de servicios de asesoría y consultoría:

- Transformar los desafíos en oportunidades
- Firmas del futuro: crear servicios de asesoría
- ¿Qué hace que una firma de asesoría contable sea exitosa?
- La firma del mañana: piense en grande, piense en asesoría
- Las SMP pueden agregar valor con nuevos servicios
- El futuro de las pequeñas firmas y las ofertas de servicios
- Ofertas de servicios relevantes: la firma del futuro
- Nuevos servicios para firmas contables: se trata de la confianza, no del cumplimiento
- Sobresalir en la nueva área de negocios
- 5 pasos para ser un contador anticipatorio.



Riesgo tecnológico y ciberseguridad



César Fernando
Mejía del Pinal



Billy Fernando
Marroquín Alvarado

Funcionarios de
la Superintendencia
de Bancos

El uso de la tecnología ha crecido en los últimos años, debido al surgimiento de nuevas soluciones que cubren necesidades cada vez más complejas de las organizaciones. Dicha situación ha creado una correlación muy fuerte entre el éxito de una empresa y el uso adecuado de sistemas e infraestructura tecnológica; sin embargo, la dependencia de la tecnología aumenta el riesgo tecnológico inherente y, consecuentemente, la preocupación de las organizaciones, personas independientes y entes reguladores, lo cual ha requerido la creación de estructuras adecuadas con personal especializado, tanto para gestionar los recursos tecnológicos, como para minimizar los riesgos que asumen los mismos.

Derivado de lo anterior, uno de los temas que ha tenido mayor relevancia en los últimos años es la ciberseguridad. En efecto, los marcos de gestión del riesgo de esta han fortalecido aspectos que ya se gestionaban en el riesgo tecnológico; no obstante, conforme a las lecciones aprendidas, tratan de enfocarse en las brechas que han generado mayor impacto financiero y reputacional en diferentes organizaciones a nivel internacional.

En ese sentido, las tendencias para la gestión del riesgo de ciberseguridad dedican sus esfuerzos a la protección y respuesta ante ataques a los sistemas e infraestructura de Tecnología de la Información (TI), a través de los canales externos que en conjunto se han denominado como "el ciberespacio".

En este orden de ideas, en el ámbito de ciberseguridad han surgido términos ya existentes, tal el caso de incidentes, ataques y resiliencia, a los cuales se les han antepuesto el acrónimo "ciber", para referirse a un subconjunto específico de ciberseguridad; aunque, se considera que la gestión del riesgo de ciberseguridad debe incorporarse dentro de la gestión del riesgo tecnológico, ya que existe un enfoque holístico que permite centralizar los esfuerzos y crear estrategias integrales.

Como se indicó, el término de **ciberseguridad** ha tenido relevancia, inclusive ha llevado a organizaciones internacionales como el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB, por sus siglas en inglés) a definir un glosario para estandarizar los términos relacionados con la **ciberseguridad**, mismo que se conoce como *Cyber Lexicon*¹.

Siendo este tema de alta importancia a nivel mundial, entidades de todos los países han llevado a cabo esfuerzos para establecer estrategias con el fin de gestionar y adoptar mejores prácticas en materia de ciberseguridad. En octubre de 2019, se llevó a cabo el seminario Riesgo Tecnológico y Ciberseguridad, coordinado por la Asociación de Supervisores Bancarios de las Américas (ASBA) en Brasil, en el cual fueron expuestos temas relevantes como: figuras clave de la organización para la seguridad de la información; riesgos críticos para la estabilidad financiera; controles para ciberseguridad; y, cadenas de subcontratación y migración de servicios hacia la nube.

Riesgos clave para la estabilidad financiera

Pérdida de confianza: el robo de información podría causar una considerable pérdida de confianza que, en escenarios extremos, podría llegar a precipitar el pánico de los depositantes o incluso una crisis bancaria de mayor alcance.

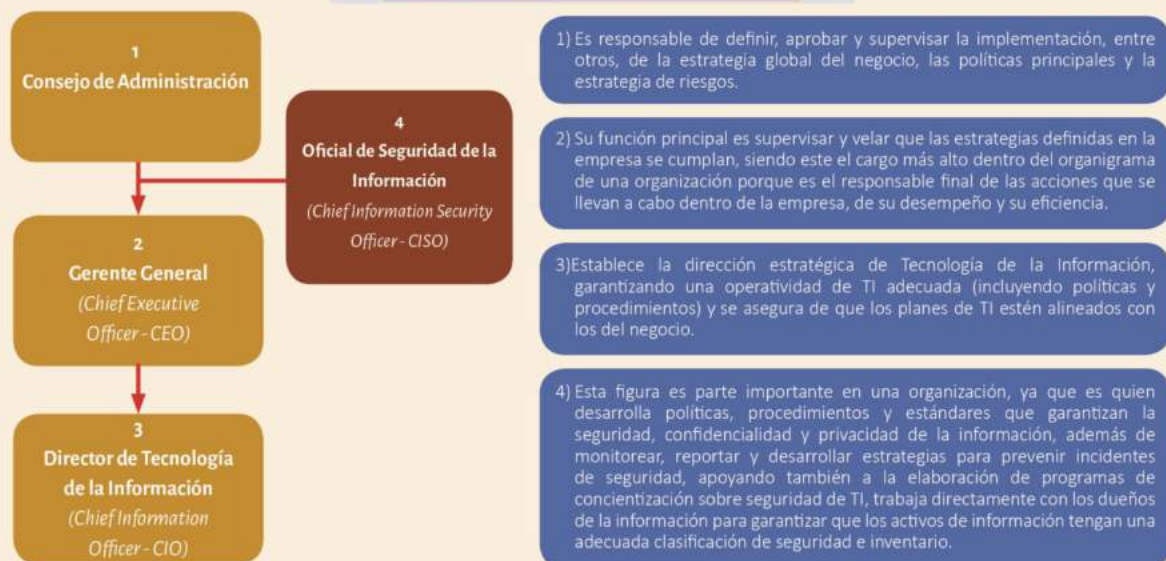
Pérdida de fondos: los atacantes podrían llegar a acceder a las cuentas del depositante y sustraer sumas importantes de fondos, que podrían llegar a afectar la solvencia de una institución financiera y, un incidente de este tipo, podría socavar la capacidad de una institución para cumplir con sus obligaciones contractuales y causar una gran disrupción en el mercado.

Controles para ciberseguridad

La ciberseguridad es un tema de actualidad en un proceso en evolución continua, por lo que es importante que las instituciones tengan controles que mitiguen los riesgos a los que están expuestas. Entre otros, los controles de ciberseguridad más importantes se encuentran descritos en el diagrama de la página siguiente.

Asimismo, como parte de las experiencias compartidas por el Banco de España, se abordó la preocupación que conllevan las cadenas de subcontratación y migración de servicios hacia la nube, ya que cada vez más las entidades financieras han optado por trasladar servicios a terceros, con lo cual existen tres aspectos importantes que deben ser abordados por las entidades y entes supervisores, siendo los siguientes:

FIGURAS CLAVE DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN



1) Concentración de servicios críticos en un proveedor

Preocupación / situación detectada: dependencia de la capacidad de dicho proveedor para la continuidad de servicios de la entidad.

Posibles soluciones: iniciativas de regulación para proveedores de servicio; así como, seguimiento continuo a través de las entidades supervisadas, sobre el cumplimiento de las medidas mínimas requeridas para prestar el servicio. También debe evaluarse que las entidades cuenten con planes de contingencia relacionados con sus proveedores.

2) Cadenas de subcontratación

Preocupación / situación detectada: existen escenarios en los que los terceros subcontratan, parcial o totalmente, los servicios que prestan a las entidades financieras. En los contratos se crea un compromiso legal directamente con la entidad contratada, que incluye requerimientos regulatorios y salvaguardas; sin embargo, las entidades subcontratadas por parte del proveedor no quedan sujetas a los mismos compromisos establecidos con el tercero. Posibles soluciones: previo a contratar los servicios de un proveedor, se debe conocer la cadena de subcontrataciones y determinar si

cumplen con los requisitos mínimos; adicionalmente, se deberá obtener asesoría legal para incorporar dentro de los contratos cláusulas para no permitir la subcontratación en el tiempo u obligar a las entidades subcontratadas a cumplir con los mismos requisitos establecidos, notificando también cualquier cambio en la cadena de subcontratación.

3) Migración de servicios críticos hacia la nube

Preocupación / situación detectada: la nube crea condiciones de alta disponibilidad en las infraestructuras tecnológicas para los diversos servicios que brindan las instituciones financieras, puesto que la información puede estar distribuida en diferentes países; aunque la jurisdicción y acceso a dicha información por parte del supervisor puede ser compleja.

Posibles soluciones: implementar o actualizar la normativa local para que los temas de nube tengan el alcance para los entes supervisores y que en este proceso también se pueda incluir contratos que tengan cláusulas en sintonía con las regulaciones específicas de cada país.

Financial report

Balance sheet

Assets	1,734,826
Current assets	88,905
Non-current assets	1,645,921
Liabilities	166,630
Current liabilities	116,327
Non-current liabilities	50,303
Equity	74,393
Paid-in capital	72,921
Retained earnings	1,472

Equity statement

Current year	1,774,576
Comprehensive income	15,897
Issue of share capital	88,905
Dividends	73,853
Previous year	166,630
Comprehensive income	116,327
Issue of share capital	56,309
Dividends	47,674

Income statement

Revenues	12,978,516
Net sales	12,873,892
Investment	104,624
Expenses	6,372,535
Research and Development	1,285,395
Operating expenses	4,438,119
Marketing	648,022
Net income	6,505,981

Cash flow statement

Operations	12,978,516
Earnings	12,873,892
Investment	104,624
Investing	6,372,535
Real estate	1,285,395
Equipment	4,438,119
Financing	6,505,981
Equity	6,505,981



Johnny Yong

Director Técnico de Soporte Global
de la Profesión Contable, IFAC



Mats Olsson

Socio de Adrian & Partners AB

Firmas del futuro: crear servicios de asesoría

"Este artículo apareció originalmente en **Global Knowledge Gateway de IFAC**. Visite el Gateway para encontrar contenido adicional sobre una variedad de temas relacionados con la profesión contable. Copyright enero de 2019 por la Federación Internacional de Contadores (IFAC). Todos los derechos reservados. Utilizado con el permiso de la IFAC. Envíe un correo electrónico a permissions@ifac.org, a fin de obtener permiso para reproducir, almacenar o transmitir este documento".

Firmas del futuro: crear servicios de asesoría

Actualmente, existe un consenso general de que las SMP (1) necesitan reevaluar los servicios que están brindando, lo que puede implicar un cambio en su modelo de negocio actual. Por lo tanto, podría ser necesario que las SMP cambien su forma de pensar y consideren seriamente complementar sus servicios de cumplimiento tradicionales con servicios de asesoría empresarial que se centren en la previsión y otros análisis predictivos.

Curiosamente, el 45 % de los encuestados en la **Encuesta global de SMP 2016** parecía apoyar esta dirección al afirmar que anticipaban que los ingresos de actividades ordinarias aumentarían en 2017 para los servicios de asesoría y consultoría, el porcentaje más alto de las cuatro líneas de servicio. Fue del 44 % para servicios de contabilidad, compilación y otros servicios no relacionados con el aseguramiento; 42 % para impuestos y 38 % para servicios de auditoría y aseguramiento.

La revisión bibliográfica de IFAC sobre **La función de las SMP en la prestación de apoyo empresarial a las SME (2)**: nueva evidencia exploró tanto la oferta como la demanda de apoyo empresarial de las SME y destaca el potencial asociado con el crecimiento futuro de los ingresos gracias a la provisión de servicios de consultoría empresarial. Las investigaciones indican que, independientemente de la jurisdicción, los contadores y especialmente las SMP, siguen siendo los asesores preferidos de las SME. Las SMP tienen un profundo conocimiento y comprensión de los clientes especialmente de sus SME y, por lo tanto, están bien posicionadas para proporcionar una variedad de otro tipo de servicios. También tienen una ventaja única debido a sus interacciones, que a menudo son a largo plazo y se centran en relaciones personales que se basan en la confianza y la comunicación confiable.

El 83 % de los encuestados en la Encuesta de SMP 2016

afirmaron que ya brindaban algún tipo de asesoramiento empresarial y servicios de consultoría. Los servicios más comúnmente ofrecidos incluyen los siguientes:

- el 48 % proporciona asesoramiento corporativo (financiamiento, fusiones, diligencia debida, valoraciones, legal);
- el 46 % ofrece contabilidad para la dirección (planificación, resultados, gestión de riesgos y control interno);
- el 30 % asesora en políticas y procedimientos de Recursos Humanos/regulaciones de empleo (contrataciones y despidos, contratación de empleados, pagos por enfermedad, estructuras de remuneración); y
- el 29 % apoya en el desarrollo empresarial (estrategia, mercadotecnia, análisis comparativo, presupuestos).

El Comité de SMP de IFAC se ha centrado recientemente en cómo las SMP pueden desarrollar servicios de consultoría y asesoría empresarial.

Durante una reunión reciente de SMPC (3), representantes de todo el mundo compartieron sus propias experiencias con el fin de preparar mejor a las firmas para que estén listas para diversificarse en servicios de asesoría y consultoría.

¿Qué servicios requerirán las pequeñas y medianas empresas (SME) en el futuro?

Es probable que los servicios orientados al futuro, como la preparación de presupuestos, la planificación del flujo de efectivo, la determinación de precios para los productos y servicios ofrecidos por las SME y un "chequeo del estado" de las empresas, sean servicios muy buscados. Además, una firma que pueda ofrecer todos los servicios de cumplimiento, asesoría y consultoría en una sola ubicación o centro de servicios tendrá una gran demanda ya que las SME no tendrán que moverse para obtener la variedad de servicios que necesitan. Por lo tanto, el atractivo de los servicios que se prestan a través de la nube no puede ser sobrestimado.

Con las SME operando más globalmente que nunca y confiando cada vez más en la potencia de cálculo, las SMP que pueden operar en múltiples idiomas y culturas y brindar servicios de consultoría de TI y seguridad cibernética serán socios comerciales importantes para sus clientes.

¿Cómo pueden las SMP seguir siendo relevantes para las SME del mañana?

Nicho de mercado

Es probable que el modelo tradicional de firma SMP deba cambiar. La especialización en una oferta de nicho de mercado podría ser un camino a seguir. Este podría ser un ámbito en el que la firma ya tiene un alto grado de conocimiento técnico o de la industria. Debe ser lo suficientemente grande como para justificar el gasto en mercadotecnia y, si es necesario, obtener conocimientos especializados. Centrarse en el desarrollo de especialidades también puede abrir nuevas oportunidades para obtener clientes, ya que tal vez otras firmas deseen contar con expertos especializados.

Redes

Las firmas deben considerar cómo abordan la colaboración, la creación de redes y las alianzas con otros profesionales y firmas. Las SMP pueden tener una capacidad limitada para proporcionar una variedad amplia de servicios. Por lo tanto, es importante formar parte de una red de referencia de alta calidad, formal o informal. Algunas SMP ya utilizan de forma muy activa una red de referencia confiable. Las firmas exitosas han desarrollado redes y cooperan con otros contadores y otros profesionales, como abogados, asesores financieros corporativos, secretarios públicos, valoradores calificados, etcétera.

También podría explorarse la posibilidad de unirse a una red, asociación o alianza. En la **Encuesta de SMP Global de IFAC 2015**, el 28 % eran miembros de una red (11 %), asociación (10 %) o alianza (7 %). Un 24 % adicional indicó que su firma estaba considerando unirse a una. Los beneficios clave que se indican, incluyen ampliar las ofertas de servicio al cliente, retener a los clientes que se expanden en tamaño u operaciones y las oportunidades que ofrecen las redes sólidas. También es necesario considerar la **propuesta de valor** como parte de la transición hacia una oferta de servicios de asesoría y consultoría.

Aprovechar la tecnología

A medida que las SME se conectan cada vez más en la era digital, las firmas también deben evolucionar. El aprovechamiento de la tecnología para gestionar los costes y ofrecer nuevos servicios deberá ser una prioridad. La inversión en estas áreas debe ser planificada y ejecutada. La automatización debería dar como resultado que haya más tiempo disponible para el análisis de datos, la información y servicios proactivos de valor agregado "en tiempo real".

Asesor de negocios de confianza

Las SMP deben seguir siendo relevantes al comprender y escuchar las necesidades de sus clientes, y luego utilizar su amplia experiencia y especialización para ayudarlos a lograr sus objetivos. El rol del contador (como asesor, mentor y entrenador) es trabajar como un "socio comercial". Este nuevo rol requiere flexibilidad y una comprensión del contexto y el entorno cultural del cliente. Los profesionales necesitarán crear una comunicación aún más regular y continua con sus clientes y construir las relaciones.

Dirección del talento

Los conjuntos de habilidades de los empleados deberán actualizarse. Se espera que los empleados sean más abiertos, con habilidades de comunicación sólidas y que requieran capacitación sobre cómo proporcionar información empresarial valiosa. Las rutas tradicionales de contratación pueden dejar de ser eficientes o viables, ya que las habilidades requeridas están cambiando rápidamente. Por lo tanto, se necesitarán nuevas formas de atraer talento. Un artículo de Gateway 'En búsqueda de estrellas: la dirección de los jóvenes y del talento' explora esto más en detalle.

¿Cómo pueden las firmas iniciar el cambio?

Como parte del proceso para iniciar el cambio, las SMP primero deben evaluar el perfil de sus clientes existentes. Por ejemplo, ¿se están expandiendo y, por lo tanto, necesitan más apoyo? En segundo lugar, se puede pedir a los clientes existentes que califiquen su satisfacción sobre los servicios pasados de la firma. Esta información le permite a la firma saber en qué áreas les está yendo bien y cuál podría ser su fuerza inherente. Al realizar la evaluación del perfil del cliente, junto con otra información interna, algunos servicios pasados que se proporcionaron de forma gratuita podrían eventualmente facturarse como asesoría en el futuro. La clave aquí es tener la seguridad de que estos servicios realmente agregan valor al cliente.

Las SMP deben centrarse en la marca y la comunicación, tanto a los clientes existentes como a los nuevos, en relación a la amplia variedad de servicios que se pueden proporcionar. Un mecanismo es utilizar la presencia de la firma en las redes sociales. Esto puede ayudar a promover y difundir información a los clientes, y a atraer talento. Un artículo anterior **Transformar los desafíos en oportunidades: la competencia** también destacó 7 consejos para ayudar a los profesionales ejercientes a sentar las bases para el desarrollo de una firma de asesoramiento.

Conclusión

Sí, el desarrollo de servicios de asesoría y consultoría puede ser un viaje increíble para empleados, socios y clientes. Pero, es importante que las SMP se tomen un tiempo para reflexionar sobre la estrategia de la firma. Desarrollar un plan de negocios estratégico con la participación necesaria de los empleados y los socios es primordial. Es fundamental tener una visión clara para el futuro y una guía para llegar allí.

Global Knowledge Gateway incluye una serie de artículos y videos sobre estos temas:

- ¿Qué hace que una firma de asesoría contable sea exitosa?
- La firma del mañana: piense en grande, piense en asesoría
- Las SMP pueden agregar valor con nuevos servicios
- El futuro de las pequeñas firmas y las ofertas de servicios
- Ofertas de servicios relevantes: la firma del futuro
- Nuevos servicios para firmas contables: se trata de la confianza, no del cumplimiento
- Sobresalir en la nueva área de negocios
- 5 pasos para ser un contador anticipatorio

Damos la bienvenida a las SMP y las organizaciones de profesionales de la contabilidad (PAO) para que usen y compartan estos recursos y esperamos escuchar sus historias de éxito en los próximos años.

- (1) SMP Small Medium Practice Pequeñas y Medianas Firmas en ejercicio profesional
- (2) SME Small Medium Enterprises Pequeñas y Medianas Empresas
- (3) SMPC Small Medium Practice Comité de Pequeñas y Medianas Firmas en ejercicio profesional.



NOTICIAS

El segundo trimestre del año 2020 pasa a la historia como el periodo de mayor impacto de la pandemia provocada por el Covid-19; cada uno de nosotros tuvo que asumir diferentes posiciones y buscar la mejor forma de sobrellevar los cambios radicales que eso ha significado; el Igcpa, fiel a su misión de ofrecer capacitación, actualización y análisis, mantuvo una oferta en línea, muy significativa, gracias al trabajo de las comisiones, del personal administrativo y de la Junta Directiva, trabajo que lejos de detenerse, se ha ampliado haciendo un uso intensivo de la tecnología disponible.

La conmemoración del Día del CPA tiene un especial significado para el Igcpa, porque corresponde a la fecha cuando la Asamblea de los Colegios Profesionales reconoció el Colegio de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala, entidad que fue promovida por largo tiempo por el Igcpa, desde la mera inquietud hasta la celebración de una asamblea que reunió a más de 500 profesionales que suscribieron el acta de fundación, con lo cual se cumplió con el requisito. A pesar de las circunstancias, no podíamos dejar pasar esa fecha y celebrarlo con la participación de tan destacados profesionales y con un tema tan relevante.

Lanzamiento del nuevo logo del Igcpa
El 2 de junio de 2020, por medio de
Facebook Live.

▶ Capacitaciones del trimestre de abril / junio de 2020



Conferencia virtual Hechos posteriores NIA 560

Realizado el 14 de abril de 2020 por el Lic. Jorge Román García, contó con 25 participantes.

Últimos ajustes y revisiones de SAT

Realizado el 23 de abril de 2020, se conectaron 40 personas.



Conferencia virtual Disposiciones laborales resultado del Covid-19

El 23 de abril de 2020, se conectaron 19 personas por Facebook Live.



Conversatorio: Guía para enfrentar la crisis desde el punto de vista económico financiero y laboral

Realizado el 24 de abril de 2020, se conectaron 25 personas.



Foro virtual Gestión de riesgos financieros y fiscales en tiempos de crisis

El 27 de abril de 2020, se conectaron 43 personas.



Medidas sanitarias para enfrentar el Covid-19

Realizada el 24 de abril de 2020, por el Dr. Luis Rodríguez, por Facebook Live.



Conversatorio virtual El dictamen de auditoría para empresas que solicitan financiamiento bancario

El 28 de abril de 2020, se conectaron 12 personas



Precios de transferencia frente a Covid-19

Realizada el 28 de abril de 2020.



Diplomado en Auditoría interna

El 29 de abril de 2020 inició el ciclo del diplomado, con la participación de 28 personas.



Obligaciones tributarias para profesionales

El 30 de abril de 2020, se conectaron 20 personas.



Conferencia Virtual Procedimientos para resolver conflictos laborales

El 5 de junio de 2020, se conectaron 49 personas.

▶ Capacitaciones del trimestre de abril / junio de 2020



Conferencia sobre ética empresarial

El 9 de mayo de 2020, se conectaron 22 personas.



Programa de Estudios superiores de legislación tributaria

El 7 de mayo de 2020 inició el ciclo del programa, con la participación de 57 personas conectadas.



Obligaciones derivadas de la modificación a los procesos de compra y contrataciones

Realizada el 21 de mayo de 2020, por medio de Facebook Live.



Conferencia virtual Impacto del Covid-19 en el gobierno corporativo y familiar

Realizada el 14 de mayo por medio de Facebook Live.



Conferencia virtual, Contador público de clase mundial un modelo para la formación internacional

El 13 de junio de 2020, se conectaron 31 personas.



Conferencia virtual Análisis de estados financieros

El 11 de junio de 2020, se conectaron 12 personas.



COVID Suspensión laboral, reinicio de operaciones y salud y seguridad ocupacional -SSO-

El 22 de mayo de 2020, se conectaron 27 personas.



Seminario técnico virtual Aplicación de la NIIC 1 Control de Calidad

El 29 de mayo de 2020, se conectaron 15 personas.

Conferencia técnica NIA 200 objetivos generales del auditor independiente

El 12 de junio de 2020, se conectaron 30 personas.



LA REVISIÓN DE CONTROL DE CALIDAD Y EL IMPORTANTE ROL DEL AUDITOR Y CONTADOR EN ÉPOCA DE PANDEMIA

SÁBADO 27 DE JUNIO
De 9:00 a 11:00 horas

Adherentes de AIC: Q 50.00
Asociados al Ippca: Q 75.00
Público en general: Q 150.00
Extranjeros: \$ 150.00

EXPOSITOR:
Lic. Nelson Hahn
Integrante de la CTS Control de Calidad AIC
"Comisión de adicciones de la AIC"
Socio Director de Hahn Ceiza
Organismo del Republica Dominicana

Material electrónico
Dinámica electrónica de participación

Negocio en marcha, conferencia internacional
El 30 de mayo de 2020, se conectaron 12 personas.

NEGOCIO EN MARCHA
MAYO / 30 08:00 horas de inicio
08:30 horas de finalización

Expositor:
Lic. María de los Angeles Salazar Aguiar de Rueda
Lic. María de los Angeles Salazar Aguiar de Rueda
Lic. María de los Angeles Salazar Aguiar de Rueda
Lic. María de los Angeles Salazar Aguiar de Rueda

Conferencia internacional La revisión de control de calidad y el importante rol del auditor y contador en época de pandemia
Realizada el 27 de junio de 2020 por medio de Facebook Live.

DIPLOMADO DE NIAS
Enfoque integral de la auditoría de estados financieros ante el COVID-19

13 Sesiones / Días Viernes
En vivo 7:30 a 9:30 a.m.
Repetición de 3:00 a 5:00 p.m.

Se inició el diplomado de NIAS: Enfoque integral de la auditoría de estados financieros
El 19 de junio de 2020, se conectaron 46 personas en la primer sesión.

25 DE JUNIO
18:00 HORAS

JUEVES TÉCNICO
Costo amortizado para instrumentos financieros básicos

EXPOSITOR:
Lic. Pablo David Pérez
Miembro del Comité de Normas de Contabilidad y Auditoría Gubernamental
ICCPA

Conferencia Costo amortizado para instrumentos financieros básicos
Realizada el 25 de junio de 2020 por medio de Facebook Live.

26 DE JUNIO
De 18:00 a 20:00 horas

CONVERSATORIO
La salud del Contador Público y Auditor y su entorno en Tiempos de Covid-19

TRANSMISIÓN EN VIVO
LIVE
SIN COSTO PARA TODO PÚBLICO

Conversatorio La salud del contador público y auditor y su entorno en tiempos de Covid-19
El 26 de junio de 2020, se conectaron 35 personas

25/JUNIO
8:00 a 10:00 a.m.

CONVERSATORIO
LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE MATERIAS PRIMAS

MODERADOR:
Lic. Rubén Cayón PNC

Conversatorio los Precios de transferencia en la importación y exportación de materias primas
El 25 de junio de 2020, se conectaron 33 personas.

NIA 600: Auditoría de Estados Financieros de Grupos

EXPOSITOR:
Lic. Alex Esquivel
Director de Auditoría en KPMG

JUNIO / 5
DE 7:30 A 8:30 HORAS

Conferencia técnica NIAS 600: Auditoría de estados financieros de grupos
Realizada el 5 de junio de 2020, se conectaron 31 personas.

JUNIO / 19
12:30 HORAS

CUARENTENA, FAMILIA Y UN NUEVO MUNDO
Un enfoque resiliente sobre los cambios por la pandemia COVID-19

EXPOSITOR:
Lic. José Manuel Scazzetta Biondo
Coach de Vida y Familiar por la IIC Academy
con licencia de la "Asociación Internacional de Coaching"

INFORMACIÓN:
E-mail: eventos@iccpa.gt
Cel: 5182-4313

Conferencia internacional, Cuarentena, familia y un nuevo mundo. Un enfoque resiliente sobre los cambios de la pandemia Covid-19
El 19 de junio de 2020, se conectaron 35 personas



Miembro de:



DIRECTORIO DE FIRMAS DE CONTADORES PÚBLICOS Y AUDITORES DE GUATEMALA

BENEFICIOS

- ▶ **Constancia de firma afiliada a IFAC a través del Igcpa, lo cual permitirá utilizar los logos de ambas entidades, como respaldo de cumplimiento de estándares internacionales, de ética y calidad profesional.**
- ▶ **Los socios y personal calificado podrán ser considerados para integrar las comisiones de trabajo del Igcpa, para compartir opiniones y criterios técnicos, así como ser invitados como expositores en las capacitaciones y eventos de alta calidad profesional.**
- ▶ **Tener acceso a materiales técnicos exclusivos (actualización de normas, manuales de auditoría, boletines técnicos, etcétera).**
- ▶ **Figurar en el listado del Directorio de Firmas de contadores públicos y auditores de Guatemala que publicará semestralmente el Igcpa en su página web y en redes sociales, así como hará circular a entidades financieras y del ámbito empresarial.**
- ▶ **Promocionarse como firmas que pertenecen al Directorio de Firmas de contadores públicos y auditores de Guatemala.**
- ▶ **Descuentos en las diferentes capacitaciones y materiales que ofrezca el Igcpa.**
- ▶ **Acceso a capacitaciones gratuitas cuando apliquen.**

CON LA
INSCRIPCIÓN 2020
SE ADQUIERE LA
CATEGORÍA DE
SOCIO FUNDADOR

INSCRIPCIÓN Y MEMBRESÍAS

- **Las firmas que se inscriban en el año 2020 únicamente pagan US\$ 100.00 de inscripción y membresía por dicho año. A partir del año 2021 estas firmas pagarán únicamente la membresía anual.**
- **Las firmas que se inscriban a partir del año 2021 pagarán US\$ 150 de inscripción más la membresía del año 2021.**
- **La membresía anual a partir del año 2021 se puede hacer en dos pagos semestrales anticipados de US\$ 150.00 cada uno o bien un solo pago anual anticipado de US\$ 250.00.**

Directorio de Firmas de Contadores Públicos y Auditores de Guatemala –DFCPA es un gran paso para mejorar la calidad, el dominio técnico y la rendición de cuentas de la profesión en Guatemala. Queremos invitar a todas las firmas y auditores independientes, para que se vinculen al Directorio. Los altos estándares y mejores prácticas en nuestra profesión son elementos que nos permitirán seguir trabajando por el interés público.” – IFAC-

INSCRIPCIONES: WhatsApp: 5182-4313 | E-mail: eventos@igcpa.gt



IGCPAOficial



igcpacentral



@IGCPAOficial