

## EDITORIAL

### ESTIMADOS LECTORES:

Cuando han transcurrido 8 meses del presente año, presentamos a nuestros lectores este esfuerzo mensual de información en materia fiscal, legal, contable y de negocios.

Al momento reconocemos los esfuerzos de las autoridades para mejorar la estructura jurídico-tributaria vigente en nuestro país, todavía aplazada para mejores tiempos; analizamos las noticias y cambios más sobresalientes en el ámbito fiscal y contable esperando con ello que nuestros comentarios sean de utilidad para quienes tienen la enorme tarea de resolver los problemas que cotidianamente viven los contribuyentes

A nuestros colaboradores que se esfuerzan día con día en este trabajo por enriquecer el presente boletín, mi agradecimiento por el trabajo y dedicación en la elaboración del mismo.

**LIC. Y CPC. Antonio de Luna Díaz**  
**Director General**

## POLITICA

"No debemos de perder un solo día, no podemos esperarnos al 2006; simplemente tenemos que actuar todos los días y en todo momento para llevar el país adelante; porque muertos solamente están los sepulcros, por lo que creo que no podemos perder el tiempo".

A una semana de que el Presidente Vicente Fox presente su IV Informe de Gobierno estas palabras fueron las que encabezaron el periódico El Sol de México, debido a que los empresarios exigieron al Presidente Vicente Fox un informe realista, pues la crisis por la que transita la industria, así como los pendientes que prevalecen en materia de crecimiento económico, generación de empleo y seguridad jurídica, no permitirían presentar un reporte idealista y sin apego a la verdad.

Los dirigentes de la Concamin y de la **Coparmex**, León Halkin Bider, y **Alberto Núñez Esteva**, respectivamente, coincidieron en que esperan un presidente de la República "fuerte" en su Cuarto Informe de Gobierno y dispuesto a sacar adelante los grandes pendientes que registra el país, pues subrayaron que a esta administración aún le restan dos años y medio.

A si mismo, los empresarios reiteraron que el principal pendiente es mejorar la seguridad pública en el país, para generar un clima propicio para los negocios y la convivencia social.

En general creo que todos los ciudadanos esperamos un Informe de Gobierno en el que se presenten soluciones al endeble Sistema Político que existe en nuestro país.

**Alberto Núñez Esteva**, líder de la **Coparmex**, uno de los principales organismos creados para impulsar la creación de nuevas empresas también expresó su sentir al exhortar al Presidente Vicente Fox y a los legisladores a no dejar para después el trabajo que hoy pueden y tienen la obligación de realizar.

### COPARMEX CELEBRANDO SUS 75 AÑOS

Celebrando sus 75 años, la **Coparmex** presenta Visión 2025, ¡El México que queremos!, los días 8, 9 y 10 de septiembre en Monterrey, Nuevo León.

En el Encuentro Empresarial Nacional 2004, el evento más relevante del año, participarán John Naisbitt, economista y futurólogo; Fernando Savater, escritor y filósofo; Enrique Krauze, historiador y Carlos Slim, presidente de Grupo Carso, entre otros.

El evento será inaugurado por Federico Toussaint Elosúa, presidente de **Coparmex** Nuevo León; **Alberto Núñez Esteva**, líder nacional de la confederación y José Natividad González Parás, gobernador del estado.

**Núñez Esteva** también moderará el panel Visión de estado 2025, en el que participarán Fernando Elizondo, secretario de Energía; Jesús Ortega, senador, y Beatriz Paredes, presidenta de la Fundación Colosio.

**C.P. Jessica Cisneros Martinez**  
**Departamento de Auditoría**  
**De Luna Díaz y Cia S.C.**  
**TEL 5-54-77-87 EXT. 25**

### Mexicali

Calle "A" No. 235-B 2a. Sección, Colonia Nueva C. P. 21100  
Teléfono (686) 554-7787 / (686) 552-5647 Fax (686) 554-5022

### Tijuana

Av. Revolución No. 1607-18 Zona Centro, Edificio Bella Plaza  
C. P. 22000 Teléfono (664) 685-1550 / (664) 688-2126

## FISCAL

### **TASA GENERAL DE IVA EN ALIMENTOS, AUN CUANDO SEAN PREPARADOS EN LUGAR DISTINTO AL DE SU CONSUMO. ( Jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación )**

El Artículo 2-A de la Ley del Impuesto al Valor Agregado señala los actos o actividades por los cuales se determina el impuesto aplicando la tasa del 0%, asimismo dicho numeral se divide en cuatro fracciones: la primera se refiere a la enajenación de bienes, la segunda a la prestación de servicios, la tercera al otorgamiento del uso o goce temporal de bienes y la última a la exportación de bienes o servicios.

Así, en la fracción I del artículo en cita dispone que el impuesto se calculará a la tasa del 0% cuando se trate de la enajenación de productos destinados a la alimentación, con excepción de los siguientes:

- 1.- Bebidas distintas a la leche, aun cuando tengan la naturaleza de alimentos, entre ellos, jugos, néctares y concentrados de frutas o verduras, cualquiera que sea su presentación, densidad o peso del contenido de estas materias.
- 2.- Jarabes o concentrados para preparar refrescos que se expendan en envases abiertos utilizando aparatos electrónicos o mecánicos, así como concentrados, polvos, jarabes, esencias o extractos de sabores que al diluirse permitan obtener refrescos.
- 3.- Caviar, salmón ahumado y angulas.
- 4.- Saborizantes, microencapsulados y aditivos alimenticios.

Cabe señalar que a partir del 01 de Enero de 2003, del último párrafo de la fracción referida se modificó para establecer que se aplicara la tasa general del IVA en la enajenación de alimentos preparados para su consumo en el lugar o establecimiento en que se enajenen, incluso cuando no se cuente con instalaciones para ser consumidos en los mismos, cuando sean para llevar o para entrega a domicilio.

Al respecto la regla 5.3.2 de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2004-2005 estipula que se entiende que no son alimentos preparados para su consumo en el lugar o en el establecimiento en que se enajenen, los siguientes:

- A).- Alimentos envasados al vacío o congelados.
- B).- Alimentos que requieran ser sometidos a un proceso de cocción o fritura para su consumo, por parte del adquirente, con posterioridad a su adquisición.
- C).- Preparaciones compuestas de carne o despojos ( incluidos tripas y estómagos), cortados en trocitos o picados, o de sangre, introducidos en tripas, estómagos, vejigas, piel o envolturas similares ( naturales o artificiales ), así como productos carnicol crudos sujetos a procesos de curación y maduración.
- D).- Tortillas de maíz o de trigo .
- E).- Productos de panificación elaborados en panaderías que sean resultado de un proceso de horneado, cocción o fritura, incluso pasteles y galletas, aun cuando estos últimos productos no sean elaborados en una panadería.

#### Mexicali

Calle "A" No. 235-B 2a. Sección, Colonia Nueva C. P. 21100  
Teléfono (686) 554-7787 / (686) 552-5647 Fax (686) 554-5022

#### Tijuana

Av. Revolución No. 1607-18 Zona Centro, Edificio Bella Plaza  
C. P. 22000 Teléfono (664) 685-1550 / (664) 688-2126



**NOTA:**

1.- Algunos precedentes de la Corte determinan que esta disposición viola el principio de equidad, al gravar con tasa del 0% la enajenación de alimentos en estado sólido o semisólido y con 10 o 15% la de alimentos en estado líquido, sin que haya causa justificada.

La tesis en la que se puede apreciar dicho criterio tiene el rubro " VALOR AGREGADO. EL TRATAMIENTO DIFERENCIADO QUE ESTABLECE EL ARTICULO 2-A, FRACCION I, INCISO B), NUMERAL 1, DE LA LEY DEL IMPUESTO RELATIVO, AL GRAVAR CON LA TASA DEL 0% LA ENAJENACION DE ALIMENTOS EN ESTADO SÓLIDO O SEMISOLIDO Y APLICAR LA DEL 10% O 15% A LOS ALIMENTOS EN ESTADO LIQUIDO, VIOLA EL PRINCIPIO DE EQUIDAD TRIBUTARIA", y puede consultarse en el Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta de marzo de 2004, en la pagina 6.

**L.C.P. Ignacio Armenta Figueroa.**  
**Departamento de Asesoría Fiscal**  
**De Luna Díaz y Cia., S.C.**  
[Ignacio@delunadiaz.com](mailto:Ignacio@delunadiaz.com)

**Fuente:**

**Práctica Fiscal, Laboral y Legal Empresarial**  
**Num. De Edición 371, Paginas A56 y A57**

**Mexicali**

Calle "A" No. 235-B 2a. Sección, Colonia Nueva C. P. 21100  
Teléfono (686) 554-7787 / (686) 552-5647 Fax (686) 554-5022

**Tijuana**

Av. Revolución No. 1607-18 Zona Centro, Edificio Bella Plaza  
C. P. 22000 Teléfono (664) 685-1550 / (664) 688-2126

## ADMINISTRACIÓN

### RECOMENDACIONES SOBRE EL MANEJO CORRECTO DEL FLUJO EN EFECTIVO EN LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES DEL PAIS.

Uno de los problemas financieros más usuales que enfrentan las empresas hoy en día es la falta de fondos para financiar sus actividades corrientes. La recesión económica que vive el país no solo golpea la demanda de los productos o servicios de las empresas, sino que también hace más difícil la gestión de cobro de las cuentas por cobrar comerciales. Esto último, además, tiene un fuerte efecto multiplicador, ya que el retraso por parte de una empresa en el pago de sus deudas, afecta en su capacidad de pago a sus acreedoras, quienes a su vez se retrasan con sus proveedores y así sucesivamente. De esa forma se genera una cadena que puede poner en serios aprietos financieros sobre todo a los más débiles.

Los problemas de flujo de caja pueden durar pocos días o convertirse en un problema de mayor plazo. Usualmente son difíciles de pronosticar y, en consecuencia, se debe estar preparado para actuar de forma rápida y decisiva para atacarlos. Las empresas no necesariamente quiebran por tener pérdidas pero si pueden desaparecer por no poder afrontar sus pagos corrientes.

Si bien los problemas de flujo de caja son bastante comunes en todas las empresas, cada una tiene unas posibilidades y vías diferentes de solventarlos. Nadie conoce mejor a la empresa que sus propios gerentes y por ende son ellos quienes están en capacidad de determinar qué puede hacerse en estos casos. Sin embargo, existen algunos pasos que pueden ser útiles al diseñar una estrategia de manejo del flujo de caja.

Posponga el desarrollo de nuevos productos. Considere congelar las inversiones en ideas novedosas que pueden tener un alto grado de riesgo. En cambio, concentre sus esfuerzos en los productos o servicios que actualmente ofrece. Explore nuevos mercados para los productos existentes.

Concéntrase en sus clientes actuales. Ellos son quienes conocen mejor a su empresa y por ende se requiere menos esfuerzo y tiempo para llegar a ellos y realizar una venta. Un nuevo cliente implica su identificación, contacto y negociación, mientras que con los clientes actuales buena parte de ese camino está recorrido. En este sentido es importante mejorar la relación con los clientes, identificando sus nuevas necesidades, su nivel de satisfacción con sus productos o servicios, etc. Mantener un alto nivel de calidad en la atención a las órdenes de compra, la calidad del producto y la prontitud en el despacho, constituyen un estímulo positivo en el cliente en su relación con la empresa.

Manténgase atento al inventario. El adecuado manejo de los inventarios es crucial en el nivel de efectivo de la empresa. Una práctica favorable es revisar los movimientos del inventario con bastante frecuencia. En particular se deben eliminar aquellos productos que tienen poco movimiento o que representan muy poco margen de utilidad. Así se minimizan los costos de mantener inventarios como son los seguros, costo de oportunidad, obsolescencia, espacio, etc. Ofrezca ofertas para este tipo de productos (pagaderas en efectivo). Para aquellos productos con una alta rotación deben negociarse descuentos por volumen con los proveedores.

Aumente la productividad de la fuerza laboral. Un mejor rendimiento de la fuerza de trabajo se traduce en una reducción del costo laboral y en una mejora de la calidad de las actividades de la empresa. En principio mantenga un sistema de evaluación del trabajo que realizan los trabajadores y establezca metas que permitan alcanzar un mayor nivel de ventas. Por ejemplo, monitoree el trabajo de la fuerza de ventas estableciendo incentivos para aquellos que consigan superar las metas establecidas. Todos los incentivos deben ser establecidos en base a que la empresa haya recibido los fondos correspondientes a la base del incentivo, es decir, sobre ventas efectivamente cobradas en su totalidad.

Es importante, siempre que sea posible, eliminar todos aquellos cargos que no son absolutamente necesarios o cuyas actividades pueden ser asignadas a otros empleados sin afectar el desenvolvimiento de estos. En estos casos es importante que toda la organización entienda el gran riesgo que significa el no sincerar el número de empleados y las consecuencias que podría acarrear para todos el no eliminar un pequeño número de cargos no necesarios.

#### Mexicali

Calle "A" No. 235-B 2a. Sección, Colonia Nueva C. P. 21100  
Teléfono (686) 554-7787 / (686) 552-5647 Fax (686) 554-5022

#### Tijuana

Av. Revolución No. 1607-18 Zona Centro, Edificio Bella Plaza  
C. P. 22000 Teléfono (664) 685-1550 / (664) 688-2126



Tome en cuenta el Impuesto al valor agregado. La legislación fiscal mexicana estipula que el IVA debe ser enterado al fisco hasta el momento en que haya sido efectivamente cobrado (se toma como base el cobro de la factura.). En consecuencia, se debe tener en cuenta el pago de esta obligación ya que el no cumplimiento de esta, puede acarrear problemas futuros que afectaran las finanzas de la empresa.

Optimice el manejo de las cuentas por cobrar. Buena parte del trabajo efectivo en el manejo de las cuentas por cobrar se debe hacer antes de que éstas se generen. El punto de partida básico radica en la adecuada fijación de las condiciones de crédito que se establecen para los clientes. En muchos casos, ante la necesidad de realizar ventas, se otorgan facilidades de pago a los clientes que van mas allá de lo apropiado, creando así un potencial problema de incobrabilidad que podría generar pérdidas a la empresa. Por ejemplo, si tenemos un margen de utilidad de 20%, una cuenta incobrable de 2 millones genera la pérdida del beneficio de unas ventas de 10 millones. Es claro entonces que fijar unos estándares de crédito realistas que sean aplicados de forma consistente y analizar debidamente la capacidad de crédito de los clientes es una tarea fundamental en el manejo de las cuentas por cobrar.

En cuanto a la actividad de cobranzas, debemos recordar que mientras mayor es el vencimiento de las acreencias, mas difícil es cobrarlas. Por esta razón, la cobranza debe ser realizada de forma constante y actuar tan rápido como sea posible. Si existe alguna disputa con el cliente que esté obstaculizando la cobranza, encuentre rápidamente la razón y origen y resuélvala de forma inmediata.

Aunque parezca solo un trámite administrativo, cuidar la emisión de los documentos que respaldan el crédito (factura comercial o letras de cambio) de tal forma que tengan validez legal, representa un aspecto primordial a la hora de tener que tomar medidas extremas en la cobranza.

Controle las salidas de efectivo. Identifique y elimine los gastos no necesarios o superfluos, trate de aprovechar las ventajas de crédito que puedan ofrecer los proveedores y trate de sincronizar los pagos con los cobros, utilice los instrumentos financieros que ofrece la banca para hacer rendir lo máximo posible el efectivo en bancos, utilice la figura del arrendamiento de equipos en lugar de comprarlos, revise cuidadosamente los pagos realizados por concepto de comisiones, reembolso de gastos y viáticos.

Mantenga un control exhaustivo de las compras de materiales antes de realizar los pagos correspondientes. En especial esté atento a: (1) el producto fue recibido en perfecto estado, (2) la factura está elaborada en forma correcta (cantidad, precio, etc.), (3) se han reflejado los descuentos pertinentes y (4) el impuesto es aplicable y se ha calculado adecuadamente.

Planifique. Elabore un presupuesto de efectivo en el cual se proyecten los futuros ingresos y desembolsos de efectivo de la empresa. Dado que con esta información se puede conocer que cantidad de efectivo es probable que tenga la empresa, cuando y durante cuanto tiempo, el presupuesto sirve como base para la planeación y control del efectivo. El cálculo del "saldo óptimo de caja" debe tomar en consideración un monto para cubrir las operaciones corrientes, un monto para posibles imprevistos y un monto representado por un porcentaje del total de deuda a corto plazo.

Mientras más pronto sean detectados los potenciales problemas de flujo de caja, mas pronto se puede empezar a trabajar en resolverlos. Tomar una actitud previsiva en lugar de reactiva ayudará a que la empresa lleve adelante sus actividades sin tener la presión de no contar con los recursos líquidos necesarios. Todos los pasos que se puedan tomar, por ásperos que puedan parecer, beneficiarán a larga a la empresa y sus empleados.

**C. Roberto Martínez Rocha**  
Departamento de Asesoría Fiscal  
De Luna Díaz y Cia., S.C.  
[roberto@delunadiaz.com](mailto:roberto@delunadiaz.com)  
Fuente: GESTIOPOLIS.COM

## Mexicali

Calle "A" No. 235-B 2a. Sección, Colonia Nueva C. P. 21100  
Teléfono (686) 554-7787 / (686) 552-5647 Fax (686) 554-5022

## Tijuana

Av. Revolución No. 1607-18 Zona Centro, Edificio Bella Plaza  
C. P. 22000 Teléfono (664) 685-1550 / (664) 688-2126

## INFORMATICA

### LA NECESIDAD DE TENER UN BUEN PORTAL

El día de hoy, un creciente número de clientes potenciales, ciudadanos, empresas y organizaciones cuentan con acceso a Internet. Este dinámico y creciente medio se ha convertido en un canal muy efectivo para establecer nuevos mecanismos de información, comunicación y colaboración, revolucionando los esquemas tradicionales de interacción.

La rápida evolución de Internet está dejando obsoleto el diseño tradicional de sitios estáticos cuyo objetivo es tener una presencia básica en Internet. El día de hoy para que un sitio sea exitoso, debe convertirse en un auténtico portal con información relevante y dinámica.

#### ¿Qué es un portal?

Un Portal es un espacio de información e interacción en Internet con acceso a múltiples fuentes de información y servicios estructurados de forma inteligente para ser encontrados desde la primera página.

Entre las mejores prácticas y múltiples características de todo portal destacan:

- Múltiples fuentes de información están disponibles desde la página principal y los “mini-portales” internos.
- Al menos 2/3 partes del espacio de la página principal presenta información útil y relevante para el usuario.
- La estructura de navegación del sitio es intuitiva y tiene elementos que son comunes a todas las páginas que componen el sitio.
- El diseño de las principales páginas debe prescindir de animaciones e imágenes grandes que disminuyan la velocidad de acceso al sitio.
- Los contenidos deben actualizarse frecuentemente y pueden cambiar en función del visitante, o de forma aleatoria cada vez que se accede al sitio.

Existen portales horizontales enfocados a todo tipo de clientes, así como portales verticales diseñados para clientes ó usuarios con un perfil específico.

#### Diseño de Portales de Clase Mundial

El equipo humano de Axitia tiene una experiencia acumulada y probada en múltiples proyectos de diseño y operación de estrategias de portales que han sido premiados y reconocidos internacionalmente como líderes en su categoría.

Para el diseño de un portal específico consideramos los siguientes aspectos:

- Investigación de casos de éxito similares.
- Ejercicio de creatividad e innovación para potenciar el máximo aprovechamiento del portal a diseñar.
- Incorporación de mejores prácticas y usabilidad.
- Diseño con base en nuestra metodología

Para el diseño de portales y páginas Web de clase mundial. Dicha metodología contempla entre otros 5 aspectos fundamentales:

- Inteligencia en estructura
- Inteligencia en diseño
- Inteligencia en contenidos
- Inteligencia en operación
- Inteligencia en mejores prácticas

#### Mexicali

Calle “A” No. 235-B 2a. Sección, Colonia Nueva C. P. 21100  
Teléfono (686) 554-7787 / (686) 552-5647 Fax (686) 554-5022

#### Tijuana

Av. Revolución No. 1607-18 Zona Centro, Edificio Bella Plaza  
C. P. 22000 Teléfono (664) 685-1550 / (664) 688-2126



### **Inteligencia en estructura**

La inteligencia en estructura de un sitio determina qué tan fácil es encontrar información específica. Son múltiples los sitios que cuentan con contenidos importantes pero que difícilmente son consultados por los usuarios debido a desconocer de su existencia ó dificultad para encontrarlos.

Estrategias complementarias de aprovechamiento del Portal

Como toda estrategia de e-negocios o e-gobierno, el máximo aprovechamiento de un Portal se da en función de estrategias complementarias como son:

- Estrategias de mercadotecnia y posicionamiento del sitio en buscadores.
- Capacitación y operación de acuerdo a fórmulas de usabilidad y mejores prácticas.
- En el tema de operación podemos apoyarlo con reingeniería o transformación de los procesos de negocios necesarios para la adecuada administración del Portal.

**C.P. Cristina Paredes Corrales**  
Administración De Luna Díaz y CIA S.C.  
[cristina@delunadiaz.com](mailto:cristina@delunadiaz.com)  
tel 5-54-77-87 ext. 23

#### **Mexicali**

Calle "A" No. 235-B 2a. Sección, Colonia Nueva C. P. 21100  
Teléfono (686) 554-7787 / (686) 552-5647 Fax (686) 554-5022

#### **Tijuana**

Av. Revolución No. 1607-18 Zona Centro, Edificio Bella Plaza  
C. P. 22000 Teléfono (664) 685-1550 / (664) 688-2126

## CULTURAL

### DIEZ PASOS PARA SER RICO

Los deseos primarios de todas las personas son:

- 1.-Salud
- 2.-Dinero
- 3.-Amor

Una forma de lograr estos objetivos es siendo rico y prospero.

Así como hay personas pobres y personas ricas hay países pobres y países ricos.

**La diferencia entre los países pobres y los ricos no es su antigüedad.**

Esto queda demostrado poniendo como ejemplos a países como la India y Egipto que tienen miles de años de antigüedad y son pobres.

Por el contrario hay países como Australia y Nueva Zelanda que hasta hace poco más de 150 años eran desconocidos y hoy son países desarrollados ricos.

**La diferencia entre países pobres y ricos tampoco está en los recursos naturales de que disponen.**

Así Japón tiene territorio muy pequeño y montañoso que no sirve para la agricultura ni la ganadería y sin embargo es la segunda potencia económica mundial.

Su territorio es como una gran fábrica flotante que importa materia prima de todo el mundo, la procesa y el producto resultante es exportado también a todo el mundo acumulando riqueza.

Japón un país que no necesita de un tratado comercial con EUA y otros países del orbe para atiborrarlos de sus productos; sus automóviles tiene años de haber desplazado a las marcas estadounidenses dentro de su mismo país, con todo y la resistencia y aranceles adicionales a las importación que implementaron, ganó al fin la calidad y precio de los autos y productos japoneses sobre los hechos en Estados Unidos de Norteamérica y otros países.

También tenemos el caso de Suiza, sin océanos que tiene una de las mayores flotas náuticas del mundo.

Que no tiene cacao, pero si el mejor chocolate del mundo. Que en sus pocos kilómetros cuadrados cría ovejas y cultiva el suelo tan solo cuatro meses al año pues los restantes es invierno.

Que tiene los productos lácteos de mejor calidad de toda Europa.

Al igual que Japón no tiene productos naturales pero da y exporta servicios con calidad muy difícil de superar. Otro país pequeño cuya seguridad, orden y trabajo, lo convirtieron en la "caja fuerte" del mundo.

Pero lo opuesto de la moneda países con grandes recursos naturales como Brasil, Argentina, México, Venezuela etc. etc. no corremos con igual suerte

#### Mexicali

Calle "A" No. 235-B 2a. Sección, Colonia Nueva C. P. 21100  
Teléfono (686) 554-7787 / (686) 552-5647 Fax (686) 554-5022

#### Tijuana

Av. Revolución No. 1607-18 Zona Centro, Edificio Bella Plaza  
C. P. 22000 Teléfono (664) 685-1550 / (664) 688-2126

## **Tampoco la inteligencia de las personas es la que hace la diferencia.**

Y así lo demuestran estudiantes de países pobres que emigran a los países ricos y consiguen resultados excelentes en su educación.

Otro ejemplo son los ejecutivos de países ricos que visitan nuestras fabricas y al hablar con ellos nos damos cuenta que no hay diferencia intelectual.

No podemos decir que la raza hace la diferencia.

En los países centro-europeos o nórdicos podemos ver como los “ociosos” (latinos o africanos) demuestran ser la fuerza productiva de esos países.

En EUA. La fuerza laboral del mexicano es apreciada por sus contratantes por encima de sus mismos compatriotas.

Inclusive los días de asueto que las leyes laborales fijan como mínimos en países como España, Francia, Italia etc. son muy por encima a los de nuestra Ley Federal de Trabajo. Parece ser que sólo para los empresarios mexicanos sus trabajadores son unos flojos que gozan de muchas prestaciones y días de asueto

Gran número de directores de las empresas más importantes en EUA son de otra nacionalidad que emigraron a ese país por falta de oportunidades en su país de origen.

## **La democracia como sistema político de los países tampoco es la diferencia**

La democracia como panacea de todos nuestros males es el paradigma que nos han querido vender en los últimos años. Existe una gran diversidad de sistemas políticos que demuestran que la democracia no es la medicina a nuestro dolor. Solo que hay que ver las cantidades de dinero que salen del erario para seguir manteniendo en algunos países a sus monarquías, cantidades que nuestros políticos mas ambiciosos quisieran tener en buen resguardo. Ahí tenemos a China que nadie puede con él y su sistema no es para nada parecido a una democracia

## **Entonces**

### **¿Qué hace la diferencia?**

¡La actitud de las personas hace la diferencia!

Al estudiar la conducta de las personas en los países ricos se descubre que la mayor parte de la población cumple las siguientes reglas. (Cuyo orden de importancia puede ser discutido)

- 1) Lo ético como principio básico
- 2) El orden y la limpieza
- 3) La integridad
- 4) La puntualidad
- 5) La responsabilidad
- 6) El deseo de superación
- 7) El respeto a las leyes y normas.
- 8) El respeto por el derecho de los demás.
- 9) El amor al trabajo
- 10) Su esfuerzo por la economía y acometimiento.

¿Necesitamos hacer más leyes o medidas más severas a la inobservancia de las mismas?

¿No sería suficiente cumplir y hacer cumplir estas simples reglas?

En los países pobres sólo una mínima (casi ninguna) parte de la población sigue estas reglas en su vida diaria.

### **Mexicali**

Calle “A” No. 235-B 2a. Sección, Colonia Nueva C. P. 21100  
Teléfono (686) 554-7787 / (686) 552-5647 Fax (686) 554-5022

### **Tijuana**

Av. Revolución No. 1607-18 Zona Centro, Edificio Bella Plaza  
C. P. 22000 Teléfono (664) 685-1550 / (664) 688-2126



No somos pobres porque a nuestro país le falten riquezas naturales o porque la naturaleza haya sido cruel con nosotros.

Simplemente somos pobres por nuestra actitud.

Nos falta carácter para cumplir estas premisas básicas del funcionamiento de la sociedad.

Si esperamos que el gobierno solucione nuestros problemas esperaremos toda la vida.

Un mayor empeño puesto en nuestros actos junto a un cambio de actitud puede significar la entrada de nuestro país en la senda del progreso y el bienestar.

Estos valores animaran cada proceso de cambio que impulsemos, cada meta que alcancemos y sobre todo el estilo de vida que llevemos.

**Lic. Cesar Alberto Ayala Luna**  
**Gerente Administrativo**  
**DE LUNA DIAZ Y CIA S.C.**  
[cesar@delunadiaz.com](mailto:cesar@delunadiaz.com)  
tel. 5-54-77-87 ext.23

**Mexicali**

Calle "A" No. 235-B 2a. Sección, Colonia Nueva C. P. 21100  
Teléfono (686) 554-7787 / (686) 552-5647 Fax (686) 554-5022

**Tijuana**

Av. Revolución No. 1607-18 Zona Centro, Edificio Bella Plaza  
C. P. 22000 Teléfono (664) 685-1550 / (664) 688-2126