

Octubre 2011

Boletín Informativo

## Propuesta de Nueva Obligación para Residentes en EEUU.

### ¡Reportarían pagos por Intereses a No Residentes!

Contenido  
Propuesta de Nueva  
Obligación para Residentes en  
E.U.A.



#### Lo más relevante

- Vigencia
- Base
- Cálculo
- Forma de pago

#### Propuesta

El IRS (Internal Revenue Service) de EEUU publicó con fecha 7 de enero de 2011, una propuesta de modificación al Código de Reglamentaciones Federales, en donde se propone establecer la obligación de reportar los pagos por concepto de intereses efectuados a personas que no sean residentes de EEUU.

Las reglas vigentes obligan a personas estadounidenses que efectúan pagos por concepto de intereses a residentes en los EEUU y a personas físicas residentes en Canadá, a presentar anualmente ante el Servicio de Rentas Internas una declaración informativa sobre los intereses pagados a dichas personas, proporcionando los datos del receptor y el monto pagado.

La propuesta busca establecer la obligación para personas estadounidenses que paguen intereses (mayores a USD 10) a personas físicas que no sean residentes de los EUA, de presentar una declaración informativa anual sobre los intereses pagados y la identidad del receptor.

La información se entregaría al IRS, el cual, a su vez, podría compartirla con el país del receptor de los intereses, en virtud con los Acuerdos de Intercambio de Información Fiscal y de los Tratados para Evitar la Doble Imposición e Impedir la Evasión Fiscal.

En este proceso el Servicio de Administración Tributaria (SAT) ha venido insistiendo al IRS para que le otorgue un trato similar al que actualmente le concede a Canadá.

La intención del SAT es obtener información sobre sus residentes para combatir, entre otras causas, el financiamiento al terrorismo, al narcotráfico y el lavado de dinero.

El presente escrito no constituye opinión alguna fiscal, por lo que no se asume responsabilidad alguna sobre su interpretación y aplicación, ya que una mala interpretación de esta, pudiera ser contraria a los criterios dados a conocer por las autoridades fiscales en los términos del inciso h) de la fracción I del artículo 33 del Código Fiscal de la Federación.

## Vigencia

Es de subrayarse que estas reglas no están vigentes todavía, ya que se encuentran sujetas a un proceso de discusión y aprobación.

En caso de que fueran aprobadas, serán publicadas y entrarán en vigor con respecto a los pagos efectuados por concepto de intereses con posterioridad al 31 de diciembre del año en que sean publicadas en la Gaceta Federal.

## Audiencias

En el proceso de auscultación, el 18 de mayo pasado se llevó a cabo una audiencia pública en las oficinas del IRS.

Existen posturas contrarias:

Por un lado, los Representantes del Gobierno de EEUU apoyan la aprobación de las reglas argumentando que éstas servirán para prevenir la evasión fiscal, el terrorismo y el narcotráfico.

En la esquina contraria, los representantes de los grupos bancarios de Florida, Texas y California principalmente, sostuvieron que las reglas causarían una fuga de capitales, por lo que fueron consideradas innecesarias y perjudiciales para la economía estadounidense e incluso violatorias de garantías humanas.

## Cumplimiento fiscal

Para efectos de regularizar la situación fiscal y que no se vea afectado por esta propuesta, se recomienda observar lo siguiente:

### Rendimientos

Las personas físicas residentes en México que hayan percibido ingresos por concepto de intereses de los EEUU deben calcular y, en su caso, pagar el ISR por esos ingresos.

Lo anterior respecto a los rendimientos que generen las inversiones.

### Capital Invertido

Por otro lado, se deberán revisar los montos invertidos, su origen y las fechas en que se enviaron los recursos al extranjero.

Aquellos depósitos con antigüedad mayor a 5 años, ya cuentan con una regularización automática, en virtud de que, en la mayoría de los casos, hay caducidad de las facultades de comprobación de las autoridades fiscales.

Para los depósitos con antigüedad menor a 5 años, se debe contar con soporte que demuestre que son ingresos declarados.

Los depósitos que no cuenten con ese soporte deberían ser declarados para evitar contingencias.

### ¿Cómo se calcula la base del impuesto?

Los intereses y ganancia cambiaria provenientes del extranjero, se encuentran obligadas al pago del Impuesto Sobre la Renta en términos de lo dispuesto por el artículo 168 de la LISR.

Esto significa que los intereses nominales deben acumularse, pudiendo disminuirse el ajuste anual por inflación deducible calculado sobre el depósito y adicionalmente el resultado cambiario se acumula o deduce, según corresponda.

El resultado así obtenido se acumula con los demás ingresos del contribuyente en el año de calendario, acreditando el ISR que le haya sido retenido o se declara por separado, según comentamos más adelante en el apartado "Forma de pago".

### Cálculo opcional de la base del Impuesto

Para efectos de simplificación, se puede optar por calcular el monto acumulable de dichos ingresos conforme a lo dispuesto por el artículo 221 del Reglamento de la LISR, aplicando al monto de los depósitos o inversiones al inicio de cada ejercicio el factor que publica el SAT en la Resolución Miscelánea.

Los más recientes factores de acumulación son:

2008: 0.2220

2009: 0.0435

2010: 0.0336



## Indicadores.

### Tipo de Cambio y Udis

Fecha	TC	UDIS
31-12-10	12.3720	4.526308
31-01-11	12.1214	4.558235
28-02-11	12.1235	4.570274
31-03-11	12.9219	4.588899
30-04-11	12.5428	4.591417
31-05-11	12.6123	4.580857
30-06-11	12.7748	4.554475
31-07-11	12.6821	4.566807
31-08-11	12.4838	4.583700
30-09-11	13.4567	4.589563

### Tasas de Recargos

	Convenio	Mora
Ene-Dic 2011	0.75%	1.13%

## Forma de pago

Con independencia de la forma de cálculo de la base señaladas, deben enterar el impuesto que corresponda mediante su declaración anual, acumulando la base obtenida a sus demás ingresos del ejercicio que se declara.

O bien, pueden optar por enterar el ISR en los términos del Artículo Tercero del Decreto por el que se otorgan diversos beneficios fiscales publicado en el Diario Oficial de la Federación el 26 de enero de 2005.

De esta forma, el pago del impuesto se haría por conducto de cualquier institución del sistema financiero, sin que se tenga que individualizar el nombre del contribuyente que lo realiza, es decir, anónimo.

Quiénes realicen el pago de manera "anónima", tendrán por extinguidas las obligaciones fiscales formales relacionadas con esos ingresos, siempre que el pago se realice antes de que las autoridades fiscales inicien el ejercicio de sus facultades de comprobación.

En caso de pago extemporáneo, deben enterarse las contribuciones actualizadas y los recargos correspondientes.

## Beneficios del cumplimiento espontáneo

De acuerdo al Art. 73 del Código Fiscal de la Federación, no se impondrán multas a los contribuyentes que regularicen su situación fiscal de manera espontánea y tampoco se procederá penalmente en su contra.

## Conclusiones

Las nuevas regulaciones propuestas por el gobierno estadounidense y que habrá que observar el desenlace, ponen sobre la mesa la necesidad de regularizar este tipo de inversiones.

En la mayoría de los casos, los contribuyentes no tienen tanto el problema de pagar ISR sobre sus rendimientos, los cuales incluso en



algunos ejercicios fueron negativos y no causaron impuestos en esos años.

Lo que realmente preocupa es el monto del capital cuando no está soportado por declaraciones de impuestos.

Lo anterior aplica para depósitos invertidos en extranjero en general, aunque las reglas propuestas solo aplican para EEUU.

Rafael Chapa V.

## Indicadores.

### INPC

2011	INPC
Enero	100.228
Febrero	100.604
Marzo	100.797
Abril	100.789
Mayo	100.046
Junio	100.041
Julio	100.521
Agosto	100.680
Septiembre	100.927

### Tipo de Cambio

**Nota:** El Tipo de Cambio que aparece es el denominado "para solventar las obligaciones denominadas en moneda extranjera pagaderas en la República Mexicana" (Dólar fix).



## Guía para convertirse en Millonario (2/2)

En su empresa...

Reducir costos, en sí, no significa necesariamente ser más competitivo. El proceso de reducción de gastos debe estar fundamentado en un detallado análisis de nuestra cadena productiva, en el cual detectemos en dónde es necesario recortar gastos sin afectar las ventas. La reducción de costos le ayuda a controlar la empresa. Pero el incremento de las ventas hará crecer su negocio.

- a. Revise la relación precio-calidad en su producto. Haga una lista con los que considera son los principales atributos de su mercancía. Luego vea qué tan importantes son éstos para su nicho de mercado-esta respuesta se la darán sus clientes –.

Con este conocimiento del mercado, ahora confronte las cualidades de su producto o servicio con los de la competencia. Haga los ajustes pertinentes. En este proceso de revisión usted habrá encontrado varios argumentos de venta, pero también áreas de oportunidad que puede aprovechar para mejorar su mercancía.

- b. Otra vía más sencilla es lo que se conoce como Benchmarking. Se trata de intentar elevar la eficiencia y calidad en nuestro negocio al nivel del mejor en el mercado.
- c. Otro proceso es cuando se eficientan los procesos de asignación de recursos para elevar la calidad de su producto. Vea la apreciación de sus clientes ante lo que pagan por sus artículos o su servicio. Indague cuánto es lo mínimo y lo máximo que estarían dispuestos a pagar. Establezca qué precio es el que registra menor rechazo por ese bien o servicio.

En el caso de que descubra que su precio está por debajo de lo que su cliente estaría dispuesto a pagar, llegó el momento de que revise todo su proceso de producción: encuentre los puntos en los que conviene aumentar su inversión para que se eleve la calidad del producto. Si esto sube los costos y, por ende, repercute en sus precios, recuerde que tiene un margen para aumentarlos, sin afectar negativamente a su nicho de mercado.

La mentalidad tradicional cree que al apretar el cinturón en la empresa se crearán más ganancias (vendo lo mismo, pero gasto menos). Esto no siempre funciona e incluso se corre el riesgo de estancarse.

Las finanzas creativas, encaminadas a mejorar los productos -mediante la diversificación, la innovación de presentaciones, la elevación de la calidad o la aproximación hacia nuevos nichos de mercado- sí son un factor indiscutible para conducir el negocio hacia el sendero de la prosperidad.

### ***Haga ricos a sus empleados***

La nueva cultura de los negocios consiste en fomentar el Espíritu emprendedor de los empleados para que, a mediano plazo, se fortalezca el país.

Los primeros tres secretos fueron para el éxito -dijo Len- Veo que el cuarto secreto tiene que ver con la trascendencia.

-Tiene razón -dijo el rabino Silver-. Hacer dinero se refiere a lo que se puede obtener. La prosperidad perpetua se refiere a lo que uno puede dar. El éxito a nivel monetario se refiere a lo que uno puede lograr. La prosperidad perpetua se refiere a cómo uno puede servir.



# ...Guía para convertirse en Millonario

Existen muchas buenas razones para ganar dinero, pero algunas personas buscan el dinero por el poder y el estatus que les dará y que les permitirá influir sobre los sucesos y controlar a otras personas. La prosperidad perpetua se refiere a establecer relaciones de amor con los demás, no de poder y control. De eso se trata la vida.(...)

-Exactamente -dijo Richard riendo-. Cuando le ayudo a otro, muchas veces obtengo más a cambio. Pero es la razón por la que les ayudo a otros.

Simplemente así funciona a veces. No tiene que ir muy lejos para buscar un ejemplo, pues ahí está usted mismo. Yo le di un año para que pudiera desarrollar su potencial pleno. Eso me abrió a mí una puerta para comprar acciones en su nueva empresa. No tenía eso en mente. Simplemente así fue como sucedió, y como bien sabe el precio de las acciones está muy alto por estos días.

## ***Su éxito es el de otros***

¿Con quién se comprometerán más los trabajadores: con un patrón que usa su trabajo para enriquecerse o con un emprendedor que les permite integrarse a la cadena de ganancias que tenga el negocio? Por supuesto, la respuesta está en la segunda opción.

Muchas veces, cuando hablamos de hacer el bien a la comunidad, inmediatamente se piensa en donativos para empresas de beneficencia. Pero la realidad es que para ser generosos hay que empezar desde la casa. Finalmente, si motiva a sus empleados con pagos justos por su trabajo y emparenta las ganancias de ellos con las ganancias de la empresa, no sólo estará erigiendo un vivero de emprendedores, sino que la derrama económica se extenderá a las familias de sus trabajadores y de ahí al resto de la sociedad.

Si queremos contribuir con nuestro entorno social y cambiar el motor de la economía por medio de nuestro éxito, debemos iniciar la transformación al interior de las empresas, donde la actitud de los directivos será ejemplo para el resto de los niveles de la organización.

## ***Entrepreneurs***

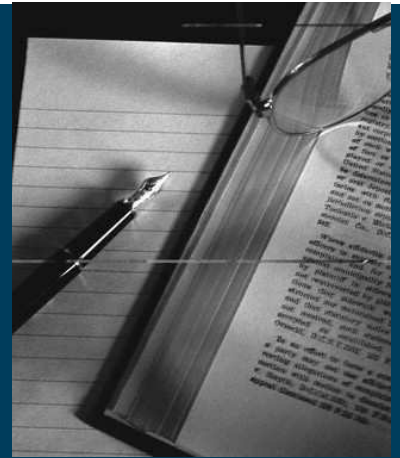
Esta debe ser la tendencia de las empresas modernas: crear en sus empleados una mentalidad de desarrolladores de negocios, a través de la capacitación que incentive su potencial profesional, económico y social, en lugar de tener seguidores intimidados sin motivación y en espera del mejor postor para cambiar de empleo.

Es bien sabido que, para poder vender un producto o servicio eficientemente es necesario que el vendedor esté entusiasmado, además de que debe conocer a fondo lo que está vendiendo. Ambas son las finalidades que persiguen la capacitación y los estímulos al empleado.

La falta de motivación dentro de cualquier tipo de empresa -pueden ser profesionistas o ejecutivos de alto rango o bien dependientes de confianza-, provoca la capacidad antagónica de destrucción de la relación de negocios con sus clientes. Es decir, podrían llamarse "los enemigos pagados de la organización".

## ***Promueva el cambio***

Conozco el caso de una líder empresaria que tenía tiendas de atuendos para novias. Su estrategia de crecimiento fue darle el poder de ser empresarias a sus empleadas de confianza, usando su marca. Hoy, todas sus empleadas tienen su propio negocio. Esto hizo crecer a su empresa, pero también hizo crecer la economía de otras familias y, con esto, la economía de toda una sociedad, lo que, como consecuencia, influye en la economía del país.



## ...Guía para convertirse en Millonario

Enseñe a sus empleados a ser emprendedores y crezca junto con ellos.

Con este formato usted alcanzará la prosperidad junto con su equipo de trabajo.

Aquí algunas sugerencias:

1. ¿Por qué no, en vez de contratar un servicio outsourcing, entrena a algunos de sus mejores empleados de confianza y los convierte en proveedores internos? Esta estrategia, no solo le ayudará a reducir costos, también creará un equipo de trabajo más eficiente basado en la confianza.

Fuente: Revista Entrepreneur.

1. Convoque a toda la empresa para que hagan planes de negocio acerca de las oportunidades que han observado con potencial en cada una de sus áreas. Apoye las propuestas más viables, promueva a los trabajadores hacia esas nuevas áreas. Este formato generará un estímulo constante para la creatividad de todos.

1. Desarrolle un esquema de pagos por comisiones o sobre resultados en las nuevas áreas de negocio propuestas por los empleados. Aplique ese modelo, también, para todos los que generen nuevas opciones para que la empresa resulte más rentable.

De acuerdo con psicólogos industriales, el aumento de salario sólo satisface un interés de corto plazo en las personas; sin embargo, el ser escuchados y poner en práctica sus ideas, así como conocer sus intereses a mediano y largo plazo, le asegura a la empresa mejores empleados-empresarios, mejores empresas y mejores comunidades.

La organización ideal es aquella que tiene un grupo de desarrolladores de negocios, entrepreneurs.

### Síguenos en Twitter

Puedes seguir algunas de las notas fiscales más relevantes en tiempo real a través de:



@CAF\_SIAC  
@CAFContadores  
@GrupoSIAC

***“El ignorante afirma,  
el sabio duda y reflexiona.”***

*Aristóteles*

Imágenes: © Corbis



### ❁ TecniCAFiscal. Boletín Informativo.



Batallón de San Patricio No. 109  
Piso 3 Nte.  
Col. Valle Oriente  
San Pedro Garza García N.L.  
Tel.82-18-80-80  
Fax 82-18-80-40  
[info@cafcontadores.com](mailto:info@cafcontadores.com)