

Septiembre 2011

Boletín Informativo

## Propuesta de Reformas Fiscales 2012

Contenido

ISR · CFF · IETU ·

Impuestos Estatales ·



### Lo más relevante

- Comprobantes Fiscales Digitales
- Delitos Fiscales
- Precisiones CFF
- IETU

*El Ejecutivo envió al Congreso su propuesta de reforma en materia fiscal, dentro de la Ley de Ingresos de la Federación.*

*Se proponen modificaciones en materia de comprobantes y delitos fiscales.*

*Se incluyen algunas precisiones al Código Fiscal de la Federación y se proponen algunos otros cambios en materia de Impuesto Sobre la Renta en relación con fondos de pensiones extranjeros, operaciones financieras derivadas y régimen de intereses.*

*Por lo que respecta al Impuesto Empresarial a Tasa Única, propone excluir por un año más la aplicación del crédito cuando las deducciones son mayores a los ingresos, contra el Impuesto Sobre la Renta del ejercicio. Resulta interesante la facultad a los Estados para que establezcan impuestos locales a una tasa máxima de 5% en operaciones con el público en general, tratándose de la enajenación, prestación de servicios independientes o arrendamiento de bienes muebles, sin violar el pacto de Coordinación Fiscal. En resumen, se le saca la vuelta a la tan comentada reforma fiscal integral, ya que las propuestas no implican cambios fundamentales.*

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.

## Código Fiscal de la Federación (CFF)

### **Promoción a la Corrección Fiscal**

Se propone disminuir las multas distintas a las derivadas de obligaciones de pago, salvo las relativas a pérdidas fiscales. Esta reducción podría ser de un 50% si el contribuyente se autocorrigió antes del oficio de observaciones o del acta final, hasta un 40%, si es antes de la liquidación.

### **Dictamen Fiscal Extemporáneo**

Se aclara que presentar el dictamen y la información relacionada con él de forma extemporánea, no surtirá efectos fiscales y se tendrá por no presentado.

### **FIEL**

Se amplía la vigencia de la Firma Electrónica Avanzada de dos a cuatro años, a fin de simplificar los trámites administrativos de los contribuyentes.

### **Comprobantes Fiscales**

Para promover la simplificación de comprobantes fiscales, y a fin de facilitar la identificación de los requisitos de los comprobantes fiscales que se encuentran en diversos ordenamientos y regulación administrativa, se recopilan esos ordenamientos en el CFF.

Por otro lado, se elimina la obligación de que los comprobantes digitales incluyan nombre, domicilio y RFC de quien los expide.

Además se simplifican los comprobantes de instituciones financieras (estados de cuenta), permitiendo su validez, aunque no se desglosen impuestos trasladados, bajo ciertas reglas.

### **Pagos electrónicos de Aprovechamientos y Productos**

Se permitiría que los productos y aprovechamientos puedan ser pagados por medios electrónicos.

### **Delitos Fiscales**

Para alinearse a un reciente criterio de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, se incrementa de 4 a 8 años el período de prescripción de la acción penal por delitos que para su conocimiento se necesite

ejercer facultades de comprobación, dejando el período de 3 años para los otros casos.

### **Devoluciones**

Para adecuarse a la transición a medios electrónicos, se eliminan cheques y certificados de depósito como medios para obtener devoluciones

## Impuesto sobre la Renta (ISR)

### **Régimen de Intereses**

Se posterga hasta 2013 la entrada en vigor del nuevo régimen de intereses creado en la reforma de 2010.

No es lógico que se mantenga la tasa de retención anual en materia de intereses de 0.60%, ya que la inflación y las tasas de interés de los últimos años han sido de las más bajas, lo cual resultaría con saldos a favor.

### **Fondos de Pensiones y Jubilaciones**

Se elimina el ajuste anual por inflación acumulable y la ganancia cambiaria para la determinación del 90% de los ingresos a que se refiere el artículo 179 de la Ley del ISR respecto de fondos de pensiones y jubilaciones extranjeros, para determinar la exención correspondiente a las personas morales en las cuales participan.

Esta disposición ha sido por su poca claridad, e incluso había generado litigios que inhiben la inversión en México.

Aunque era deseable que se hubiera incluido directamente en la Ley del ISR, quedó en una disposición de vigencia anual.

### **Operaciones Financieras Derivadas (OFDS)**

Se aclara que la exención en OFDS de deuda prevista en el artículo 199, séptimo párrafo de la Ley del ISR, aplica a toda OFD, en la cual alguna parte de la operación del SWAP esté referida a la TIIE, a títulos cuyos subyacentes estén a su vez referidos a la TIIE, o a los títulos exentos, siempre que se realicen en la Bolsa Mexicana de Valores o mercados reconocidos.



## 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

### Tasas de Recargos

	Convenio	Mora
<b>Ene-Dic 2011</b>	0.75%	1.13%

## Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU)

Se queda un ejercicio más el IETU, a pesar de las críticas de no favorecer el desarrollo económico del país.

Con la intención de cumplir con el objetivo de ser un impuesto de control, al igual que se hizo para 2011, se elimina el acreditamiento del impuesto contra el ISR.

Es obvio que elimina una de las características del impuesto: la complementariedad, con lo que se convierte en un impuesto adicional en perjuicio de los contribuyentes.

## Impuestos Estatales

### Impuestos Locales al Consumo

Se prevé facultar a los Estados para establecer impuestos locales sin violar el Sistema Nacional de Coordinación Fiscal para elevar la recaudación total.

Se fijaría a una tasa máxima de 5% en operaciones con el público en general respecto de la enajenación, prestación de servicios independientes o arrendamiento de bienes muebles, aunque se excluyen ciertas actividades, como servicios públicos concesionados, servicios de telecomunicaciones, servicios del sistema financiero, transporte federal, partes sociales, títulos de crédito, entre otros.

No se gravarían las actividades que se consideran exentas por la Ley del Impuesto al Valor Agregado, a fin de no desincentivar las actividades que dicha exención pretende promover. Sin embargo, si estarían gravados los actos y actividades sujetos a la tasa del 0%.



## 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

### 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 (1/2)

## Genere riqueza y seguridad financiera para usted y su empresa

¿Quiere ganar lo suficiente para subsistir o desea amasar una fortuna? Si su respuesta es limitarse a subsanar sus gastos cotidianos, entonces lo único que debe hacer es mantener el empleo que tiene hasta hoy.

Pero si pertenece al grupo de personas que desea producir riqueza, entonces vale la pena que reflexione acerca de las claves para alcanzar la prosperidad que exponemos en esta edición.

Tomamos como referencia el libro Guía para convertirse en multimillonario, pues consideramos que expone sugerencias prácticas y humanas (en este segundo concepto nos referimos a cuestiones, emocionales y operativas, es decir de actitud) que los emprendedores pueden aterrizar a su vida cotidiana. El estilo novelado del libro permite que la lectura sea amena y entretenida.

Se mencionan de cuatro factores clave para el éxito de su negocio: 1) la pasión y entrega que se traducirá en perseverancia para llevar al éxito su empresa; 2) que su producto esté realmente enfocado a su cliente-objetivo; 3) estrategias para hacer más rentable la empresa (creciendo ventas y no sólo controlando gastos); y 4) establecer una relación de riqueza con sus empleados.

En resumen: Len, el protagonista de este libro, está cabizbajo por su problemas económicos. Llega a orar a una sinagoga y ahí conoce al rabino Silver, quien lo invita a participar en un juego de póquer junto con el sacerdote Murphy y el pastor Edwards.

Durante la reunión, los tres religiosos tocan el tema del dinero y ofrecen a Len compartir los aspectos que ellos han observado en la gente de sus congregaciones que habían alcanzado la prosperidad. Para complementar la ayuda, lo contactarían con tres "hacedores de dinero" que también asesorarían al Len.

Estamos buscando personas a quienes ayudar, personas que nos agraden. El rabino Silver lo invitó aquí, como invitamos a todos nuestros candidatos, para que los tres pudiéramos conocerlo. Es sorprendente cuánto se puede aprender del carácter de una persona jugando unas pocas manos de póquer- dijo el padre Murphy.

No queremos ayudarle a alguien que piense que acumular riqueza es un fin en sí mismos, o alguien que crea que la persona que muere con la mayor cantidad de juguetes es la que gana.

-¿Quiere decir que el dinero es malo?- preguntó Len.

-De ninguna manera- dijo el rabino-. Puede serlo, pero sólo cuando uno coloca el dinero y la riqueza en un pedestal y se engeuce a todo lo demás. Sin embargo, el dinero no es problema. Es la actitud de uno frente a lo que tiene lo que puede convertirse en problema.

-Si no presta atención a la trascendencia antes de ser rico, para cuando sea millonario es posible que ya sea demasiado tarde-dijo el pastor Edwards.

Trascendencia- murmuró Len tentativamente, como si estuviera poniendo a prueba la palabra.

-Así es, trascendencia –dijo el rabino Silver con suavidad-. El éxito se refiere a valor. La trascendencia se refiere a valer la pena. El éxito es obtener. La trascendencia es dar... dar tiempo, talento, dinero y servicio a otros. El último término, eso es lo que realmente importa.

-Charles Dickens lo ilustró de una manera muy hermosa con su personaje Scrooge, en su Cuento de Navidad- interpuso el pastor Edwards-.



## ...Guía para convertirse en Millonario

-Cuando uno muere, lo que uno haya logrado desde el punto de vista financiero muchas veces se olvida de inmediato. Lo que la gente recuerda es qué hizo uno por los demás. Nuestra misión consiste en ayudar a nuestros aprendices de hacer dinero, a mantener las cosas en perspectiva.

-¿Entonces qué dice? ¿Está listo para afrontar las pruebas de la alegría, la intención y la creatividad?- preguntó el pastos Edwards.

-Sí. Estoy listo- respondió Len con entusiasmo.

La prueba de la alegría

¿Qué necesita para emprender? Capital, Plan de Negocios, Plan de Mercadotecnia, Infraestructura, Pero, sobre todo y especialmente, entusiasmo, alegría y Pasión

El milagro no está en el trabajo que hacemos, sino en que por qué somos felices al hacerlo.

### MADRE TERESA

Hacer negocios deber ser siempre un acto que, más allá de ofrecer grandes ganancias económicas, también ofrezca ganancias emocionales. Es el salario espiritual del que hablan los japoneses.

Así lo explica la Guía para convertirse en multimillonario en el capítulo La Prueba de la Alegría:

“Este es el primer y más importante secreto para hacer dinero. Es más poderoso que cualquiera de los otros. Es la respuesta a la prueba de la alegría. A menos que pase esta prueba, a menos que entienda y crea en este secreto, nunca hará dinero en grande.

La prueba de la alegría: No se puede hacer dinero a menos que uno se esté DIVIRTIENDO”

No es verdad que el simple hecho de granar mucho dinero sea la razón por la cual despertamos cada día para salir temprano en dirección al negocio. Si sólo ese es el objetivo, tenga la certeza de que, en poco tiempo, estará agobiado y harto de su labor. Y como hacer dinero requiere de arduo trabajo, con pasión y entrega, seguramente la prosperidad estará muy lejos de usted.

Sé que es difícil creerlo, pero si quiere hacer muchísimo dinero, tengo que convencerlo de dos cosas: los secretos son más importantes que el negocio al cual se dedique, y la diversión tiene que venir primero. Si usted prefiera estar jugando golf durante la jornada laboral en vez de esta jugando en la oficina, podría olvidarse de hacer dinero. A menos que, desde luego, prefiera confiar en la suerte, pero yo no se lo aconsejaría. Me parece mejor contar con un éxito probado- dijo Richard, mirando directamente a Len.

-Creo que existe otra alternativa –dijo Len, tímidamente.

-¿Cuál es ésa?- preguntó Richard con gesto de sorpresa. –Bueno, si a uno le gusta el golf, podría incursionar en un negocio de golf. –Tiene razón- exclamó Richard, radiante-. Siempre y cuando no se fíe de la suerte. –Len reflexionó durante algunos instantes y enseguida escribió:

“AMA TU NEGOCIO O PRUEBA SUERTE EN LAS VEGAS”

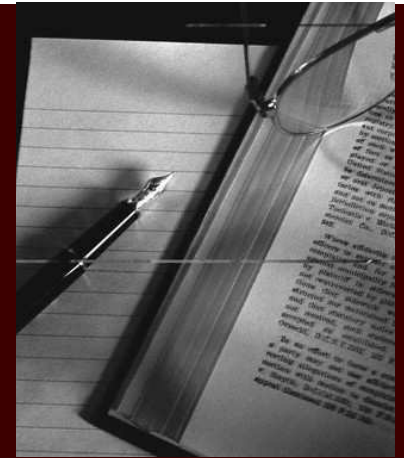
Los reflectores hacia el cliente

Tal vez usted se está divirtiendo en su empresa y ama su trabajo, pero ¿ha sido capaz de transmitir esto a su clientela?

Todo esto parecía lógico a Len\* pero al día siguiente, mientras se afeitaba frente al espejo del baño, todavía no entendía por qué a pesar de que le gustaba su trabajo, no estaba experimentando el tipo de diversión al que se refería Richard.

Algunos minutos más tarde, mientras bajaba las escaleras, se sorprendió al escuchar que la puerta principal se cerraba de un golpe. Vio a su esposa al pie de las escaleras, con un periódico mojado en la mano y una expresión de disgusto en el rostro. En vez de colocar el periódico en el porche seco, el repartidor lo había arrojado sobre el último escalón, que todavía estaba mojado por la lluvia de la noche anterior.

-Ese nuevo repartidor no es bueno- exclamó-. Sólo le interesa terminar la ruta lo más pronto posible. No parece importarle que nuestro periódico se moje. Me quejaría, pero su madre forma parte de mi grupo en la iglesia. Cada vez que la veo me dice cuánto disfruta su hijo la repartición en la prensa y cómo se divierte tratando de entregar los periódicos lo más pronto posible. Me da mucho pesar darle quejas.





## ...Guía para convertirse en Millonario

-¡Ya lo tengo!- exclamó Len feliz, abalanzándose sobre su esposa para abrazarla.

-¿Ya tienes qué?- preguntó ella sorprendida.

Len sacó su libreta y su bolígrafo.

-Aguarda un momento que ya te muestro- dijo.

Reflexionó unos instantes y enseguida escribió:

**UN NEGOCIO SE REALIZA CUANDO EL CLIENTE USA EL PRODUCTO**

Su esposa echó un vistazo y comentó si eso era un golpe de genialidad, no lo parecía.

-El reparto se está divirtiendo en el sistema de entrega-le dijo Len a su esposa-. Pero en realidad no le importa que nosotros leamos el periódico. Su diversión está dirigida a algo equivocado.

¿Su negocio se enfoca al cliente?

Quien logra que su negocio prospere tiene un enfoque preciso, que consiste en hacer que el cliente disfrute su producto o servicio.

Esto se logra cuando ocurren dos hechos: al dueño del negocio le gusta y disfruta lo que hace y –segunda parte, importantísima-logra contagiar ese entusiasmo a su cliente.

Suele ocurrir que los problemas cotidianos que vive un emprendedor empañan la diversión de su trabajo. Otras prioridades eclipsan este punto. Así, los clientes no perciben la pasión y entrega de la empresa hacia ellos. No hay una identificación y no se logran relaciones comerciales a largo plazo, tan necesarias en el éxito de una empresa.

Si usted desea que el cliente disfrute su producto o servicio, tiene que incluirlo en su agenda como su principal prioridad y llevar a cabo cuatro opciones prácticas: Use su producto o servicio.

Es bastante común que cuando el negocio comienza a crecer, los emprendedores pierdan el contacto con los clientes y con sus propios productos.

Tal vez parezca obvio, pero usted no puede asegurarse de la utilidad de sus productos o servicios si no los consume. En mi experiencia como consultor de empresas, me he encontrado con muchos empresarios que no conocen sus productos o servicios porque ya no los usan o nunca los han usado.

Unas de las políticas de Nike es que todos los equipos de trabajo involucrados en el lanzamiento de productos nuevos, prueben personalmente cada artículo. Que se aseguren de su calidad y funcionalidad. No en vano es una de las multinacionales más fuertes del planeta.

Que sus trabajadores también usen sus productos. Es sumamente importante que también sus colaboradores consuman sus productos o servicios para que puedan evaluar su facilidad de uso.

¿A cuántos meseros recuerda que les ha preguntado que incluye un platillo y le responden que no han probado?; ¿Contrataría el servicio de telefonía celular con un vendedor que utiliza un teléfono celular de una marca distinta a la que le ofrece?, ¿Le creería si le asegura que tiene cobertura y señal inmejorables?

Asegúrese de que ellos también lo utilicen y enriquezcan con sus opiniones la funcionalidad y utilidad de su producto o servicio.

Pida a sus amigos y familiares que prueben el producto o servicio

Reciba la retroalimentación de personas ajenas a su empresa. Eso le dará una perspectiva diferente y más cercana a lo que pueden apreciar sus clientes. Solicite que digan su verdadera opinión y que no se limiten a las corteses felicitaciones. Renueve constantemente este grupo de “consumidores a prueba”.



## ...Guía para convertirse en Millonario

Mantenga la cercanía con su cliente. No dé por sentado que ya conoce el perfil de sus compradores. Recuerde que el mercado cambia todos los días. Acostumbre su presencia periódica en diversos puntos de venta para observar a los compradores ante su producto.

Un emprendedor siempre debe plantearse las siguientes inquietudes: ¿estoy seguro que estoy ofreciendo la mejor calidad de mis productos? ¿porqué el cliente escogerá este producto, entre todos los demás? ¿existen canales de comunicación abiertos para conocer las opiniones de mis compradores? Si la respuesta es afirmativa, ¿empleo constantemente esos medios para escuchar a mis clientes? ¿qué hago con las quejas que recibo?, ¿doy servicio de postventa?

Y, finalmente, ¿yo compraría este producto o contrataría este servicio?, ¿estoy orgulloso de mis productos o servicios?

Si usted quiere que su negocio tenga éxito, debe asegurar que al cliente le resultará útil su producto o servicio. Debe confirmar que el cliente disfruta de sus compras. Cerciórese de que las decisiones y el trabajo cotidiano se hagan diariamente en honor a quien da vida a su negocio: el cliente. ¿O es que no quiere ser multimillonario?

Mejor Aumente sus ventas

La reducción de gastos es una forma de controlar la empresa, pero no es la llave para la prosperidad. Que sus esfuerzos se concentren en vender más

De repente, el rostro de Len se iluminó.

-Ya lo tengo, Carlos, ¡escuché!- dijo-. Me está diciendo que la mayor parte de la gente entiende equivocadamente el control sobre los gastos. Los gerentes usan el control de gastos para incrementar las utilidades, pero su verdadera importancia no yace en hacer dinero, sino en mantenerlo a uno competitivo en el mercado. Si los costos están a la par con los demás, va a ser muy difícil sacarlo del negocio. Esa es la importancia del control de costos. Es un seguro contra la quiebra.

-Bueno, no sé si ése es el único seguro que se necesita, pero entendió el mensaje -

contestó Carlos-. Hay que entender que incluso los más famosos generadores de dinero, éstos que siempre figuran en las portadas de las revistas financieras y a quienes alaban por reducir gastos, están mucho más concentrados en las ventas de lo que creen los periodistas, y por eso no suelen mencionar ese hecho. Y estos personajes no se quejan. Al mercado de valores le encanta la gente que reduce costos y, además, no quiere que la competencia se interese demasiado en las ventas. Es mejor que la competencia crea que su éxito se basa en los gastos.

-Creo que ahora ha llegado el momento de preguntar por qué muchos gerentes pasan tanto tiempo preocupándose por los gastos si son más importantes las ventas.

-Haga de cuenta que acabo de hacer esa pregunta -dijo Len.

-Tal vez crea que yo tengo ideas extrañas, pero le diré lo siguiente -dijo Carlos-. Creo que la razón por la cual los gerentes tienen un enfoque equivocado es porque reducir costos es fácil. Vender es difícil.

“El control de Costos lo mantendrá, pero si quiere utilidades grandes ventas deberá buscar” ❁

(continuará...)

### Síguenos en Twitter

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



@CAF\_SIAC

@CAFContadores

@GrupoSIAC

**“Lo poco que sé se lo debo a mi ignorancia.”**

Platón

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)