



MUNDOCP®

CORPORATIVO PROFESIONAL

Iniciativa de reformas fiscales 2020 (Tercera parte)

Ajuste anual al (ISR) por sueldos y salarios

"Cláusula antielusión" como propuesta de reforma al artículo 50. del Código Fiscal de la Federación

Régimen de incorporación a la seguridad social (RISS)

Modelo de control interno de tecnología de información (canadá)

Information Technology Control Guidelines (ITCG)
Guías de control de la tecnología de Información

Presupuesto de egresos

La importante labor del chief marketing officer

Vigencia 01 al 15 de noviembre 2019 Revista 18 Año 1



www.mundocp.com



/Revista MundoCp

Suscripción
Anual
\$ 1,800.00



EDITORIAL

EDICIÓN
Noviembre 2019 N°18

DIRECTOR EDITORIAL

CP Santiago de la Cruz García

CONSEJO EDITORIAL

CP, LD, MI Leopoldo Reyes Equiguas
Mtro. Ángel Loera Herrera
CPC Javier Arenas Wagner
LCP Martín Ernesto Quintero Valle
LC Leticia Mayela Meza Pérez
CPC Manuel de Jesús Cárdenas Espinosa
CP Santiago de la Cruz García

ASESOR CONSEJO EDITORIAL

CP, LD, MI Leopoldo Reyes Equiguas

DISEÑO DE PORTADA, PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

ING Josué David Velázquez Montoya

DISEÑO Y FORMACIÓN EDITORIAL

LC Jorge Enrique Sánchez Miranda

APOYO EDITORIAL

Naitze Daneira de la Cruz Arellano

ING Victor Arturo Meza Velázquez

DIRECTOR COMERCIAL

ACT Celia Arellano Mejía

VENTAS

DISTRIBUIDORES

LC Jorge Enrique Sánchez Miranda
Tel: (01-961) 61 6 34 88
Email: distribuidores@mundocp.com

DIRECTAS

CP Lourdes Suriano Sánchez
Tel: (01-961) 21 2 67 88
Email: ventas@mundocp.com
Síguenos:

 /Revista MundoCP

portal web: www.mundocp.com

INDICE

3	• • • • •	CORPORATIVO Paquete económico (reformas fiscales 2020) (Segunda parte)
10	• • • • •	IMPUESTOS Ajuste anual a ISR por sueldos y salarios
18	• • • • •	JURIDICO “Cláusula antielusión” como propuesta de reforma al artículo 5o. del Código Fiscal de la Federación
22	• • • • •	RECURSOS HUMANOS Régimen de incorporación a la seguridad social (RISS)
28	• • • • •	FINANZAS Pregupuesto de Egresos
31	• • • • •	ADMINISTRATIVO Modelo de control interno de tecnología de información (Canadá) Information Technology Control Guidelines (ITCG) Guías de control de la tecnología de información
37	• • • • •	EN LA OPINION DE... ¿La importante labor del chief marketing officer



Paquete económico (reformas fiscales 2020) (Segunda parte)

Leopoldo Reyes Equiguas

Estimados lectores, en esta segunda entrega las reformas fiscales que conforman el paquete económico para 2020, comentaremos las modificaciones a las leyes del impuesto sobre la renta (ISR) y al impuesto al valor agregado (IVA); si bien son relevantes las modificaciones, no se plantean en términos reales incrementos de impuestos o tasas, los mecanismos que se proponen más bien buscan incrementar de manera sustancial la recaudación.

Impuesto sobre la renta

1. Establecimiento permanente
(Se reforman los párrafos segundo y quinto, y se adicionan un tercer y séptimo párrafos).

Para efectos de establecimiento permanente, se considera que se actúa a través de un agente dependiente cuando este concluye de manera habitual contratos o desempeña habitualmente el rol principal que lleve en la conclusión de contratos celebrados por el residente en el extranjero, y éstos:

1. Se celebran a nombre o por cuenta del mismo;
2. Prevén la enajenación de los derechos de propiedad, o el otorgamiento del uso o goce temporal de un bien que posea el residente en el extranjero o sobre el cual tenga el derecho del uso o goce temporal; u
3. Obligan al residente en el extranjero a prestar un servicio.

Para efectos de la presunción de la configuración de un establecimiento permanente se presume que una persona física o moral no es un agente independiente, cuando actúe exclusiva o casi exclusivamente por cuenta de residentes en el extranjero que sean sus partes relacionadas.

De igual manera, se agregan un segundo y tercer párrafos al artículo tercero, el cual señala que no se considerará establecimiento permanente cuando en territorio nacional se efectúen únicamente actividades

preoperativas; y no será aplicable cuando el residente en el extranjero realice funciones en uno o más lugares de negocios en territorio nacional que sean complementarias como parte de una operación de negocios cohesiva, a las que efectúe un establecimiento permanente que tenga en territorio nacional, o a las que realice en uno o más lugares de negocios en territorio nacional una parte relacionada que sea residente en México o residente en el extranjero con establecimiento permanente en el país. Tampoco será aplicable cuando el residente en el extranjero o una parte relacionada tenga en territorio nacional algún lugar de negocios en donde se desarrollen funciones complementarias que sean parte de una operación de negocios cohesiva, pero cuya combinación de actividades dé como resultado que no tengan el carácter preparatorio o auxiliar.

Lo dispuesto en este artículo también será aplicable en el caso de actividades realizadas a través de una persona física o moral, distinta de un agente independiente.

2. Regulación de figuras extranjeras y entidades transparentes (se adicionan los artículos 4-A y 4-B)

En este apartado se establece la obligación para las figuras extranjeras o entidades transparentes que residan en el extranjero, la obligación de tributar conforme a los títulos II, III, V o VI de la Ley del ISR, según el caso, cuando se tengan ingresos provenientes del territorio nacional.

Se consideran entidades extranjeras las sociedades y demás entes creados o constituidos conforme al derecho extranjero, a condición de que tengan personalidad jurídica propia, así como las personas morales constituidas conforme al derecho mexicano que sean residentes en el extranjero, y se

consideran figuras jurídicas extranjeras los fideicomisos, las asociaciones, los fondos de inversión y cualquier otra figura jurídica similar del derecho extranjero, siempre que no tengan personalidad jurídica propia.

Se considera que las entidades extranjeras y las figuras jurídicas extranjeras son transparentes fiscales cuando no sean residentes fiscales para efectos del ISR, en el país o jurisdicción donde estén constituidas ni donde

tengan su administración principal de negocios o sede de dirección efectiva, y sus ingresos sean atribuidos a sus miembros, socios, accionistas o beneficiarios.

Lo anterior no será aplicable cuando la residencia fiscal de la figura extranjera o entidad transparente resida en una jurisdicción que tenga celebrada con México un convenio para evitar la doble imposición.



3. Limitación del acreditamiento del impuesto pagado en el extranjero (se adiciona un último párrafo al artículo 5o.)

Se limita el poder acreditar el ISR pagado en el extranjero cuando este impuesto ya haya sido acreditado en otro país o jurisdicción, en los siguientes términos:

“No se otorgará el acreditamiento previsto en el primer párrafo de este artículo, cuando el impuesto también haya sido acreditado en otro país o jurisdicción por motivo distinto de un acreditamiento similar al señalado en los párrafos segundo y cuarto de este artículo, salvo que el ingreso por el cual se pagó dicho impuesto también se haya acumulado en el otro país o jurisdicción donde se haya acreditado el mismo. No se otorgará el acreditamiento previsto en los párrafos segundo y cuarto de este artículo, cuando el dividendo o utilidad distribuida represente una deducción o una reducción equivalente para la persona moral residente en el extranjero que realiza dicho pago o distribución.”

4. Precisiones en materia de la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas (se reforma la fracción II).

En lo relativo a la disminución de la PTU pagada en el ejercicio, se precisa que dicho concepto se podrá disminuir en partes iguales en cada uno de los meses del ejercicio, respecto de los pagos provisionales, sin que la disminución se considere una deducción fiscal, ni se requiere recalcular el coeficiente de utilidad de que se trate.

5. Derogación de la obligación en materia de outsourcing, de que el contratista proporcione los comprobantes del pago de contribuciones retenidas y de cuotas del seguro social de los trabajadores al contratante (se reforma el artículo 27, fracción V, primer párrafo y VI, primer párrafo; se deroga la fracción V, último párrafo)

En los contratos de subcontratación existe la obligación de comprobar por parte del contratista al contratante, el cumplimiento de sus obligaciones patronales en materia de seguridad social y como retenedor del ISR en los siguientes términos:

“Tratándose de subcontratación laboral en términos de la Ley Federal del Trabajo, el contratante deberá obtener del contratista copia de los comprobantes fiscales por concepto de pago de salarios de los trabajadores que le hayan proporcionado el servicio subcontratado, de los acuses de recibo, así como de la declaración de entero de las retenciones de impuestos efectuadas a dichos trabajadores y de pago de las cuotas obrero patronales al Instituto Mexicano del Seguro Social. Los contratistas estarán obligados a entregar al contratante los comprobantes y la información a que se refiere este párrafo.”

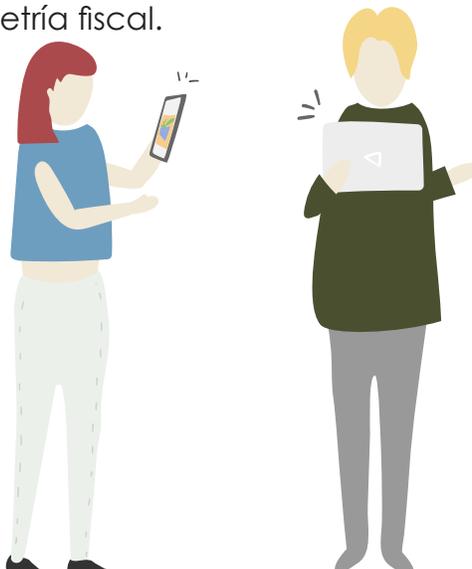
Esta reforma atiende a la modificación que se propone en materia del IVA, en la cual se establece la retención de este impuesto derivado de la prestación de servicios personales subcontratados, como una manera de desactivar las planeaciones fiscales agresivas a través de dicha figura laboral.

6. Determinación de la no deducibilidad de pagos realizados a regímenes fiscales preferentes o a figuras híbridas que no graven las deducciones ejercidas en México (reforma de la fracción XXIII del artículo 28 de la Ley del ISR)

La fracción XXIII del artículo 28 de la Ley del ISR ya establecía la no deducibilidad de pagos que se realizaran a jurisdicciones consideradas regímenes fiscales preferentes. Una excepción a esta restricción será cuando se pueda demostrar que los precios de la contraprestación pactada entre las partes se ajustan a los valores de mercado.

Ahora, se reforma el artículo 28 para incluir la no deducibilidad en aquellos casos en los que con independencia de que haya manera de acreditar que los pagos se realizaron en términos de valores de mercado, también cuando exista entre México y la jurisdicción de que se trate un convenio amplio de intercambio de información; sin embargo, aun cuando se cubran ambas situaciones, si el receptor de los pagos se considera una entidad híbrida, los pagos serán no deducibles.

Se entiende por entidad híbrida toda figura que para efectos del ISR no considera como ingreso acumulable los pagos recibidos de fuente ubicada en México; se rompe de esta forma con la simetría fiscal.



7. Nuevas reglas para determinar la deducibilidad por concepto de intereses (se adiciona la fracción XXXII al artículo 28 de la Ley del ISR)

Se crea la figura de la “utilidad neta ajustada”, misma que se determinará como sigue:

“La utilidad neta ajustada será la cantidad que resulte de sumar a la utilidad fiscal señalada en la fracción I del artículo 9 de esta Ley, el total de los intereses devengados durante el ejercicio que deriven de deudas del contribuyente, así como el monto total deducido en el ejercicio por concepto de activos fijos, gastos diferidos, cargos diferidos y erogaciones realizadas en periodos preoperativos de conformidad con esta Ley y demás disposiciones fiscales.”

La “utilidad neta ajustada” será comparada con los intereses netos del ejercicio, por lo que el importe de estos intereses que exceda a la utilidad, multiplicada por 30%, dará como resultado el monto de los intereses que no podrán deducirse.

Para los efectos del procedimiento descrito, se entenderá como intereses netos del ejercicio, a la cantidad que resulte de restar al total de los intereses devengados durante el ejercicio que deriven de deudas del contribuyente, el total de los ingresos por intereses acumulados durante el mismo periodo. Esto no será aplicable cuando los intereses acumulados sean superiores a los intereses devengados.

Por los primeros 20 millones de intereses pagados se tendrá derecho a ejercer la deducción, sin que se compare contra la “utilidad neta ajustada”.



8. Retenciones para vendedores independientes que enajenan bienes al público en general por catálogo (se adiciona el artículo 76-B)

Las personas físicas que se dediquen a la venta por catálogo con el público en general, se sujetarán a la retención que las personas morales que con carácter de proveedor enajenen a los contribuyentes personas físicas, misma que se deberá determinar de la siguiente forma:

“Deberán efectuar la determinación, retención y entero del impuesto a que se refiere el primer párrafo de este artículo conforme a lo dispuesto en el Título IV, Capítulo I de esta Ley, sobre la diferencia que resulte entre el precio de venta sugerido por la persona moral y el precio de compra, correspondientes al mes de que se trate.”

Conforme al párrafo anterior, la persona moral proveedora de bienes determinará las retenciones como “asimilados a salarios” sobre el margen de utilidad que generará la venta al consumidor final.

El importe de la retención será acreditable contra los pagos provisionales que tenga a su cargo la persona física o bien, los pagos bimestrales definitivos según el caso, lo que prácticamente constituirá un pago de impuestos anticipado.

9. Prohibición de que se tribute en el régimen de incorporación fiscal por la venta de productos por Internet. (se adiciona la fracción VI al artículo 111 de la Ley del ISR).

Las personas físicas que se dediquen a la venta de diversos productos por Internet no podrán tributar en el RIF.

10. De los ingresos por la enajenación de bienes y prestación de servicios a través de Internet (se adicionan los artículos 113-A, 113-B y 113-C)

Se establecen retenciones a las actividades mercantiles que se celebren a través de plataformas digitales. La retención será aplicada por las empresas que administren las plataformas o aplicaciones y se aplicarán a las ventas, hospedaje y servicios de transportación terrestre, entre otros.

La retención se calculará sobre el monto total de los ingresos que obtengan las personas físicas y deberá considerarse como pago provisional; las tasas de retención serán las siguientes:

1. Si se trata de la prestación de servicios de transporte terrestre de pasajeros y de entrega de bienes:

Monto del ingreso mensual	Tasa de retención
Hasta \$5,500	2
Hasta \$15,000	3
Hasta \$21,000	4
Más de \$21,000	8

2. En el caso de prestación de servicios de hospedaje:

Monto del ingreso mensual	Tasa de retención
Hasta \$5,000	2
Hasta \$15,000	3
Hasta \$35,000	5
Más de \$35,000	10

3. Cuando se trate de enajenación de bienes y prestación de servicios:

Monto del ingreso mensual		Tasa de retención
Hasta	\$25,000	3
Hasta	\$75,000	4.5
Hasta	\$187,500	7.5
Hasta	\$500,000	13
Más de	\$500,000	17

Cuando los ingresos percibidos por las personas físicas provengan directamente de los usuarios o adquirentes de los bienes y servicios de las plataformas digitales, si tales ingresos no exceden al año de \$300,000.00 (trescientos mil pesos 00/100 m.n.), las personas físicas podrán determinar el impuesto conforme a las tasas de retención previstas para las tecnologías señaladas en los artículos adicionados.

Los contribuyentes personas físicas que únicamente obtengan ingresos por los conceptos señalados y cuyo monto no exceda de \$300,000.00 anuales, podrán considerar como impuesto definitivo las retenciones que apliquen las personas morales al momento del pago respectivo.

II. **Obligación de exhibir los comprobantes fiscales por el otorgamiento del uso o goce temporal de inmuebles en caso de controversias legales (se adicionan un segundo y tercer párrafos a la fracción III del artículo)**

Cuando se tenga un juicio de naturaleza civil, el cual se haya entablado por falta de pago por parte del arrendatario, el juez que conozca del asunto podrá exigir al arrendador la exhibición de los comprobantes fiscales que debió emitir con motivo de la renta que se está exigiendo, para lo cual, el SAT emitirá en su caso las reglas de carácter general para tales efectos.

Impuesto al valor agregado

1. **Se establece la obligación de practicar retención del IVA cuando se realicen pagos por concepto de subcontratación de personal (se adiciona una fracción IV val artículo 1o.-A).**

Se establece que las personas morales o físicas con actividad empresarial que realicen pagos por concepto de subcontratación, deberán retener el IVA por este concepto. Se discute el por ciento a retener de esta figura ya que se argumenta que la retención no puede ser del total del impuesto, dada la complejidad que existe para recuperar los saldos a favor de impuestos, así como la eliminación de la compensación universal; el porcentaje a retener queda en 10%.

2. **Creación del capítulo III Bis, de la Prestación de servicios digitales por residentes en el extranjero sin establecimiento permanente en México (se adicionan del artículo 18-B al 18-M)**

Se establece un mecanismo para gravar los servicios digitales prestados a través de plataformas o aplicaciones administradas por Internet o cualquier otra red, a través del cual se puedan descargar imágenes, películas, videos, juegos, noticias en línea, educación a distancia, entre otros datos, con excepción de los accesos a libros, periódicos y revistas.

Este gravamen se materializa cuando los receptores del servicio se encuentren en territorio nacional, conforme a los criterios que establece la misma propuesta. Los prestadores de servicios digitales que se encuentren fuera del territorio nacional, deberán inscribirse en el RFC, trasladar el IVA por los servicios digitales que proporcionen, llevar el registro de los receptores de sus servicios, proporcionar al SAT informe sobre el número de operaciones y el monto de las mismas, calcular el IVA cada

mes sobre las operaciones realizadas, emitir los comprobantes del pago de la contraprestación y del IVA de forma expresa y por separado a los receptores, y designar a un representante legal con domicilio en México ante el SAT.

Los receptores del servicio podrán acreditar el IVA efectivamente pagado por los servicios digitales recibidos, y cumplir todos los requisitos legales, excepto el relativo al de contar con un comprobante fiscal digital, en términos del Código Fiscal de la Federación.

Ajuste anual al ISR por sueldos y salarios

Javier Arenas Wagner*



El impuesto sobre la renta (ISR) es una contribución que se calcula por ejercicio; es decir, las personas (físicas o morales) deben realizar pagos provisionales a cuenta del impuesto anual. En el caso de las personas que perciben un ingreso por estar sujetas a una relación laboral, o bien aquellos que se sujetan al régimen fiscal de asimilables a salarios, antes de percibir su ingreso neto, se encuentran obligados a contribuir al gasto público por medio de una retención que les realizan las personas que reciben sus servicios. Ahora bien, los patrones o prestatarios del servicio asimilable a salario deberán enterar dichas retenciones a más tardar el día 17 del mes posterior a la causación del impuesto, salvo en aquellos casos en los que la propia

Ley del ISR les establezca un periodo diferente al mensual (léase régimen de incorporación fiscal, cuya obligación es bimestral; o en el caso de los arrendadores que ejercen la opción de efectuar pagos provisionales trimestrales; o si se trata de los fideicomisos dedicados a la administración bienes inmuebles otorgados en arrendamiento cuyo periodo es cuatrimestral; o el régimen del sector primario en donde se opta por pagar de forma semestral).

Así mismo, en el caso del ISR a cargo de las personas sujetas a una relación laboral o de aquellas cuyos ingresos sean asimilados a salarios, sea por disposición de ley o por así solicitarlo, los responsables de las retenciones (patrones o prestatarios) en algunos casos se encuentran obligados a efectuar el cálculo anual del ISR, antes deberán realizar el ajuste correspondiente conforme lo establece el artículo 97 del mismo ordenamiento legal.

Sujetos del impuesto

De acuerdo con lo señalado en el artículo 94 de la Ley del ISR, son sujetos del impuesto por la obtención de ingresos por la prestación de un servicio personal subordinado y en general por sueldos y salarios, los siguientes:

1. Las personas que se encuentren sujetas a una relación laboral en los términos de la Ley Federal del Trabajo.
2. Los funcionarios y empleados de los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal).
3. Los miembros de las Fuerzas Armadas.

4. Los rendimientos y anticipos que obtengan los miembros de sociedades cooperativas de producción.
5. Los anticipos que reciban los miembros de sociedades y asociaciones civiles.
6. Los miembros de consejos directivos, de vigilancia, consultivos, o de cualquier otra índole.
7. Los administradores, comisarios y gerentes generales.
8. Las personas que presten un servicio y reciban honorarios preponderantemente a un prestatario, siempre que los servicios se lleven a cabo en las instalaciones de este último.
9. Las personas que presten un servicio personal independiente a una persona moral o física con actividades empresariales, a las cuales le soliciten que se asimile a salario su ingreso percibido.
10. Los ingresos obtenidos por las personas físicas de personas morales o de personas físicas con actividades empresariales (comisionistas), cuando soliciten que les efectúen retención como asimilable a salario.
11. Las personas físicas que perciban por concepto de remuneración acciones de la persona moral que los emplee o de una parte relacionada de éstas, en los supuestos establecidos en la ley y su reglamento.

En términos generales, quien tiene la obligación de retener y en su caso determinar la base gravable y calcular el ISR anual causado, es el patrón o el prestatario que recibe los servicios que se han asimilado a salarios; sin embargo, es importante establecer cuando existe dicha obligación.

Momento en el cual se determina la obligación de realizar el ajuste anual

De acuerdo con el artículo 97 de la Ley del ISR, no será obligatorio realizar el cálculo anual del ISR por la prestación de un servicio personal subordinado y en general por sueldos y salarios, en los siguientes casos:

1. Se hayan iniciado la prestación de servicios con posterioridad al 1 de enero del año de que se trate o hubiera dejado de prestar servicios al retenedor antes del 1 de diciembre del año por el que se efectúe el cálculo.
2. Se hayan obtenido ingresos anuales por los conceptos a que se refiere este Capítulo que excedan de \$400,000.
3. Se comuniquen por escrito al retenedor que se presentará la declaración anual.

En ese sentido, el artículo 98, fracción III, establece los supuestos en los cuales será el trabajador o prestatario el obligado a calcular y pagar el ISR que le resulte a cargo en su declaración anual o bien determinar el saldo a favor. Los supuestos son los siguientes:

1. Cuando además obtengan ingresos acumulables distintos de los señalados en este capítulo.
2. Cuando se hubiera comunicado por escrito al retenedor que se presentará declaración anual.

3. Cuando dejen de prestar servicios antes del 31 de diciembre del año de que se trate o cuando se hubiesen prestado servicios a dos o más empleadores en forma simultánea.
4. Cuando obtengan ingresos por los conceptos a que se refiere este capítulo, de fuente de riqueza ubicada en el extranjero o provenientes de personas no obligadas a efectuar las retenciones que dispone el artículo 96 de esta ley.
5. Cuando obtengan ingresos anuales por los conceptos a que se refiere este Capítulo que excedan de \$400,000.

La Resolución Miscelánea para el ejercicio fiscal de 2019, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 29 de abril del presente año, establece en su regla 3.17.12 quiénes se encuentran relevados de presentar declaración anual, la cual se transcribe íntegramente para conocer el contenido de la misma:

REGLA MISCELANEA 3.17.13

Para los efectos de los artículos 81, fracción I del CFF, 98, fracción III, incisos a) y e), 136, fracción II y 150, primer párrafo de la Ley del ISR, los contribuyentes personas físicas no estarán obligados a presentar su declaración anual del ISR del ejercicio 2018, sin que tal situación se considere infracción a las disposiciones fiscales, siempre que en dicho ejercicio fiscal se ubiquen en los siguientes supuestos:

- I. **Hayan obtenido ingresos exclusivamente por salarios y en general por la prestación de un servicio personal subordinado de un sólo empleador.**

- II. **En su caso, hayan obtenido ingresos por intereses nominales que no hayan excedido de \$20,000.00 (veinte mil pesos 00/100 M.N.), en el año que provengan de instituciones que componen el sistema financiero y,**
- III: **El empleador haya emitido el CFDI por concepto de nómina respecto de la totalidad de los ingresos a que se refiere la fracción I de esta regla.**

No obstante, los contribuyentes a que se refiere la presente regla, podrán presentar su declaración anual del ISR del ejercicio 2018.

La facilidad prevista en la presente regla no resulta aplicable a los siguientes contribuyentes:

- a) **Quienes hayan percibido ingresos del Capítulo I, Título IV, de la Ley del ISR, en el ejercicio de que se trate por concepto de jubilación, pensión, liquidación o algún tipo de indemnización laboral, de conformidad con lo establecido en el artículo 93, fracciones IV y XIII de la Ley del ISR.**
- b) **Los que estén obligados a informar, en la declaración del ejercicio, sobre préstamos, donativos y premios, de acuerdo con lo previsto en el artículo 90, segundo párrafo, de la Ley del ISR.**

Una persona puede no estar obligada a presentar declaración; sin embargo de acuerdo con el artículo 260 del Reglamento de la Ley del ISR, los trabajadores que no se encuentren obligados a presentar su declaración anual, podrán presentarla siempre que en la misma resulte un saldo a favor, sea por un exceso en retenciones efectuadas por el patrón o bien por aplicar las deducciones personales señaladas en las fracciones I y II del artículo 151 de la Ley ISR, las cuales se refieren a los honorarios médicos y dentales, servicios profesionales en materia de psicología y nutrición, así como a gastos hospitalarios y de funeral.

Es importante observar que el patrón o prestatario tiene la obligación de expedir un comprobante fiscal por cada pago que realice, y con ello cumplir no solo en materia fiscal sino también para los efectos laborales así, la fracción III del artículo 99 lo establece:

1. Expedir y entregar comprobantes fiscales a las personas que reciban pagos por los conceptos a que se refiere este capítulo, en la fecha en que se realice la erogación correspondiente, los cuales podrán utilizarse como constancia o recibo de pago para efectos de la legislación laboral a que se refieren los artículos 132, fracciones VII y VIII, y 804, primer párrafo, fracciones II y IV, de la Ley Federal del Trabajo.

Por su parte, la fracción II del artículo 98, dispone la obligación que tiene el trabajador de solicitar las constancias; sin embargo, no es clara la redacción de la misma, ya que señala que estas constancias se las deberá proporcionar al patrón con el cual inicie una relación laboral dentro del mismo ejercicio fiscal, además de efectuar el cálculo del impuesto anual definitivo. Lo anterior resulta contrario a lo que dispone el artículo 97 en cuanto a la obligación que tiene el patrón de calcular el ISR anual de sus trabajadores; más adelante nos hemos de referir a ello.

Ingresos gravados

Conforme al primer párrafo del artículo 94 de la Ley del IRS, se consideran ingresos gravados para los efectos de Ley, los salarios y demás prestaciones que deriven de una relación laboral, incluyendo la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas y las prestaciones percibidas como consecuencia de la terminación de una relación laboral.

Ahora bien, de acuerdo con el artículo 84 de la Ley Federal de Trabajo, el salario integrado lo constituye el pago en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquier otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo.

En atención a lo anterior, las prestaciones que recibe un trabajador pueden ser las siguientes:

1. **Prestaciones:** son todos aquellos pagos que el patrón entregue al trabajador por los servicios prestados.
2. **Prestaciones legales:** horas extras, vacaciones, primas vacacional y dominical, días de descanso y obligatorio, aguinaldo, propinas, comisiones, reparto de utilidades, prima de antigüedad, entre otras.
3. **Prestaciones contractuales:** ayuda para renta y transporte, fondo de ahorro, primas, premios o incentivos de producción, gastos de gasolina, alimentación y habitación, premios por puntualidad y asistencia, despensa, ayuda para el pago de energía eléctrica y gas doméstico, entre otras.

Las prestaciones que recibe el trabajador al término de una relación laboral también son consideradas como ingresos por la prestación de un servicio personal subordinado, es decir:

1. Indemnización constitucional señalada en el artículo 123, fracción XXII.
2. Indemnización por responsabilidad civil, cuando el trabajador demanda la reinstalación a su puesto de trabajo y le es negada por el patrón o bien porque el juez así lo establezca en el caso de trabajadores de confianza.
3. Prima de antigüedad.

Además, asimila como una percepción laboral, la participación de los trabajadores a las utilidades de las empresas.

Todo ello encuadra dentro del concepto de sueldos y salarios para efectos fiscales.

Sin embargo, existen otras prestaciones que se otorgan en especie y en sentido claro la Ley del ISR, establece que no serán consideradas ingresos para el trabajador, tales como las herramientas y útiles de trabajo, así como los servicios de comedor y comida proporcionados por el patrón a sus trabajadores.



Ingresos exentos

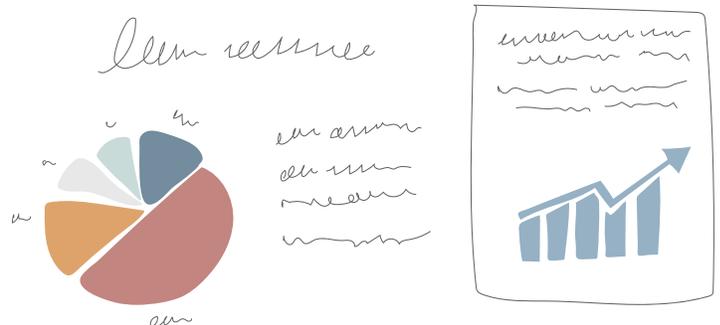
Definidos los ingresos que son gravados por la Ley del ISR, ahora debemos conocer cuáles son los ingresos exentos o en su caso, parcialmente exentos señalados en la Ley del ISR:

- Las prestaciones de trabajadores de salario mínimo general:
 - a) Prestaciones distintas del salario, cuando no excedan de los mínimos establecidos en la Ley Federal del Trabajo.
 - b) Las horas extra, siempre que no rebasen del mínimo señalado en la legislación laboral. En ese sentido siempre serán no más de tres horas diarias, ni más de tres veces en la semana.
 - c) La prestación de servicios que se realice en días de descanso, sin disfrutar de otros en sustitución.
- Para trabajadores que perciben ingresos superiores al salario mínimo general:
 - a) Las horas extra dentro del mínimo legal, el 50% se considera exento y el otro 50% se considera gravado.
 - b) La prestación de servicios que se efectúe en días de descanso, sobre la base del salario mayor al mínimo; igualmente, el 50% se considerará exento y el otro 50% gravado.
 - c) Lo anterior, limitándose cada concepto al valor de cinco veces la UMA (unidad de medida y actualización) en una semana.

En ese orden, el artículo 94 de la Ley ISR indica otras prestaciones exentas, como las exentas:

- › Jubilaciones, pensiones y haberes de retiro, exentos hasta el valor de 15 veces la UMA diarias.
- › Reembolso de gastos médicos, dentales, hospitalarios y de funeral. Totalmente exentos.
- › Prestaciones de seguridad social. Totalmente exentas.
- › Aportaciones al Infonavit. Totalmente exentas
- › Las indemnizaciones por riesgos de trabajo o enfermedades que se concedan de acuerdo con las leyes, el contrato colectivo o contrato-ley. Totalmente exentas.
- › Fondos de ahorro y cajas de ahorro; totalmente exentas, siempre y cuando se cumplan los requisitos de deducibilidad impuestos al patrón.
- › Viáticos; completamente exentos para el trabajador, siempre que se eroguen en favor del patrón y se cumpla con los requisitos impuestos al patrón para su deducibilidad.
- › Gratificaciones que se otorguen de manera general a los trabajadores en un año de calendario hasta el importe de 30 veces la UMA. Generalmente, este concepto se aplica para el aguinaldo; sin embargo, si el patrón otorga gratificaciones de manera general en favor de sus trabajadores, se podrá aplicar esta exención.
- › Primas vacacionales, hasta el importe de 15 veces el valor de la UMA en el año.
- › Participación de los trabajadores en las Utilidades de las empresas, hasta el importe de 15 veces el valor de la UMA.
- › Primas dominicales; exentas, hasta el importe del valor de una UMA por cada domingo laborado.
- › Indemnizaciones por separación, retiro y prima de antigüedad, exentas hasta el importe de 90 veces el valor de la UMA.

En materia de previsión social, a la que se refiere el artículo 7 de la Ley del ISR y específicamente la señalada en las fracciones VIII y IX del artículo 94, esta encuentra limitada su exención conforme al penúltimo párrafo del artículo referido, sólo para su cálculo anual, al precisar expresamente valores anuales; no obstante, si el patrón así lo considera en los cálculos mensuales, podría establecer un parámetro para determinar lo exento y gravado de la previsión social, y disponer un criterio conservador que al final ayudaría al trabajador a no causar un impuesto que mermaría su ingreso. Cabe observar que hace algunos años, este renglón de la previsión social se encontraba exento mensualmente hasta el importe de un salario mínimo elevado al mes; sin embargo, dicho procedimiento se eliminó de la Ley del ISR.



Para 2019, el valor de la UMA se determinó en \$ 84.49 con la finalidad de definir los límites de exención.

Veces UMA´s	Importe
1	84.49
7	591.43
15	1,267.35
30	2,534.70
90	7,604.10
Anual	30,838.85
7 veces anual	215,871.95

Por su parte, el artículo 97 de la Ley ISR dispone lo siguiente respecto al cálculo anual:

1. El impuesto anual se determinará disminuyendo de la totalidad de los ingresos obtenidos en un año de calendario, por los conceptos a que se refiere este capítulo, el impuesto local a los ingresos por salarios y en general por la prestación de un servicio personal subordinado que se hubiera retenido en el año de calendario.
2. La disminución del impuesto local a que se refiere el punto anterior, la deberán realizar las personas obligadas a hacer las retenciones en los términos del artículo 96 de esta Ley, siempre que la tasa de dicho impuesto no exceda de 5%.
3. Al resultado obtenido se le aplicará la tarifa del artículo 152 de esta ley.
4. Contra el impuesto que resulte a cargo del contribuyente se acreditará el importe de los pagos provisionales efectuados en los términos del artículo 96 de esta ley.
5. La diferencia que resulte a cargo del contribuyente en los términos de este artículo se enterará ante las oficinas autorizadas a más tardar en el mes de febrero siguiente al año de calendario de que se trate.
6. La diferencia que resulte a favor del contribuyente deberá compensarse contra la retención del mes de diciembre y las retenciones sucesivas, a más tardar dentro del año de calendario posterior.

Conforme al procedimiento descrito se tendrá lo siguiente:

	Ingresos totales efectivamente percibidos
Menos	Ingresos exentos conforme a la Ley
Menos	Impuesto local por sueldos y salarios
Igual	Ingresos gravados - Base del ISR
Aplicación	Tarifa del ISR Anual - Artículo 152
Igual	ISR anual causado por el contribuyente
Menos	Suma del subsidio a que tuvo derecho en el año
Menos	Retenciones del ISR por el patron
Igual	Impuesto a cargo o a favor del trabajador

En el caso de los ingresos que se asimilan a salarios, señalados en las fracciones de la II a la VII del artículo 94 de la Ley del ISR, los no que tienen derecho al subsidio al salario, el procedimiento sería el siguiente:

	Ingresos totales efectivamente percibidos
Menos	Ingresos exentos conforme a la Ley
Igual	Ingresos gravados - Base del ISR
Aplicación	Tarifa del ISR Anual - Artículo 152
Igual	ISR anual causado por el contribuyente
Menos	Retenciones del ISR por el patron
Igual	Impuesto a cargo o a favor del trabajador

Hasta aquí hemos indicado el procedimiento que debe seguir el patrón para determinar el ajuste anual por sueldos y salarios; por último, analicemos cuándo se encuentra obligado el patrón a realizar el cálculo del impuesto anual del ISR.

1. Cuando el trabajador haya laborado para el patrón antes del 1o. de enero de 2019 y concluya el año de calendario aún prestando sus servicios.
2. Cuando el trabajador ya venía laborando con el patrón antes del 1o. de enero del año 2019 y dejó de laborar antes del 2 de diciembre de 2019.

De acuerdo con lo anterior, cualquier otro supuesto no determinaría la obligación del patrón a realizar el cálculo anual del trabajador. Reviste importancia, retomar lo señalado antes, cuando se estableció la obligación para el patrón y trabajador de expedir, solicitar y hacer la entrega de las constancias de percepción (básicamente los CFDI de nómina) de una relación laboral anterior a una nueva relación laboral, que servirán de base para calcular el ISR anual a cargo del trabajador; sin embargo, según el inciso a del artículo 97 de la Ley del ISR, esto sería inviable, ya que el patrón no estará obligado a realizar el cálculo anual si el trabajador inició una relación laboral posterior al 1° de enero de 2019, bien, si esta relación es preexistente al 1o de enero de 2019, pero el trabajador dejó de laborar el 30 de noviembre del mismo año.

En nuestra próxima entrega, abordaremos los cálculos del impuesto estableciendo diversos supuestos, así como un análisis de lo publicado por el Servicio de Administración Tributaria en relación con el tema.



C.P.C. Javier Arenas Wagner. M.I.
Socio Director
ARENAS WAGNER CONSULTORES
ASOCIADOS, S.C.
jarenasw@hotmail.com



“Cláusula antielusión” como propuesta de reforma al artículo 5o. del Código Fiscal de la Federación

Ángel Loera Herrera*

Un problema de gran impacto económico para México y que ha permanecido en la “mirilla” de la autoridad tributaria es la defraudación fiscal y sus equiparables; la implementación de medidas tanto persuasivas como disuasivas parece no rendir los frutos esperados por el Estado, lo que ha provocado disparos desesperados por parte de las autoridades administrativas en coadyuvancia con los legisladores.

Las tendencias evasoras que han sobrevivido gracias a su constante transmutación no han encontrado su límite en las aparentemente improvisadas reformas e iniciativas de ley de esta nueva administración, la compensación universal, la adición del artículo 113 Bis del Código Fiscal de la Federación por medio de la cual se impone una sanción de tres a seis años de prisión al que expida o enajene comprobantes fiscales que amparen operaciones inexistentes, falsas o actos jurídicos simulados, y la más reciente iniciativa para que la defraudación fiscal por más de 7 millones de pesos sea catalogada como crimen organizado, son sólo algunos de los ejemplos que sin duda, confirman nuestro criterio.

El aprovechamiento de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) se ha conformado como el mejor aliado en cuanto a control e identificación de los contribuyentes y sus operaciones, y ha permitido recibir de manera automática las transacciones comerciales a través de un archivo electrónico denominado “Comprobante fiscal digital”; de esta manera se ha logrado erradicar la vieja práctica de impresión de facturas que además de apócrifas, amparaban supuestas operaciones de empresas que nunca habían nacido a la vida jurídica.

Cual bacteria que cambia para sobrevivir, el flagelo de la evasión se hizo inmune al fármaco suministrado a través de la mencionada reforma, así han mutado aquellas prácticas evasoras y se ha creado muchas otras de entre las cuales destacamos a lo que hoy se conoce como “operaciones simuladas” o “factureros”, que no es otra cosa que la venta de comprobantes fiscales genuinos (que cuentan con todos los elementos contemplados en los artículos 29 y 29-A del Código Fiscal de la Federación), a través de personas morales legalmente constituidas que amparan operaciones que no se dan en la vida real, sino que únicamente con el fin de que el receptor de dicho documento aplique una afectación fiscal de acreditamiento en el impuesto al valor agregado o de deducción en el caso del impuesto sobre la renta.

Para contrarrestar lo anterior, en un primer momento se adicionó el artículo 69- B al Código Fiscal de la Federación para establecer un procedimiento para presumir la inexistencia de las operaciones que amparen los comprobantes emitidos por contribuyentes que “no cuenten con los activos, personal, infraestructura o capacidad material, directa o indirectamente, para prestar los servicios o producir, comercializar o entregar los bienes que amparan tales comprobantes, o bien, que dichos contribuyentes se encuentren no localizados,¹ con lo cual se desconocería cualquier efecto fiscal que le hubiera afectado al comprobante.

¹ http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/8_160519.pdf Código Fiscal de la Federación.

Cabe recordar que la evasión no es exclusiva de los actos de simulación, aunque en su mayoría sea necesario para lograr elaborar los artificios que signifiquen una reducción fiscal; aquel monstruo de mil cabezas puede componerse de varias modalidades, como simulación de créditos respaldados, también conocidos como “back to back”, simulación de pagos de conceptos asimilados a salarios, simulación a través de la figura del outsourcing y simulación de operaciones a través de empresas que facturan y deducen tales operaciones.

Ahora bien, al reflexionar acerca de los motivos que pueden llevar a un contribuyente a omitir el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, encontramos que tanto la carente “cultura contributiva” como el hartazgo de los actos de corrupción que drenan las arcas del Estado constituyen dos de las causas principales de evasión, por lo que en este caso tendríamos que hacer un análisis para la integración de un sistema educativo que infunda los tan anhelados valores a los estudiantes desde muy temprana edad, ya que hoy en día, es increíble observar cómo a través de la Ley General de Responsabilidades Administrativas se advierten al servidor público actual los principios (disciplina, legalidad, honradez, imparcialidad, entre otros) que debe observar durante el desempeño de sus funciones, cuando estos principios deben ser inherentes por naturaleza al ser humano.

La tercera es la vencida

Desde otra perspectiva de análisis, la elusión se distingue de la evasión, pues mientras en la primera se buscan mecanismos para esquivar la obligación del pago del tributo, en la segunda si nace la obligación simplemente no se cumple.

Al final, aun cuando en la elusión no se transgreden ordenamientos jurídicos y por tanto podemos inferir que se actúa dentro de un marco de legalidad, también es cierto que es una manera de hacer “trampa” para no enterar al fisco lo que por obligación constitucional le corresponde, provocando que la carga tributaria que correspondía pagar a un contribuyente con base en su capacidad contributiva, sea asumida por otro con menor posibilidad escurridiza, lo cual rompe con el principio de proporcionalidad.

Por otra parte, un organismo al que pertenecemos y que ha fijado estándares de calidad para hacer que sus miembros sean atractivos para la inversión extranjera es la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), y siendo que México forma parte desde 1994, tiene el compromiso de adherirse al proyecto contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés) que busca evitar la evasión del pago de tributo a través de esquemas que configuran las empresas multinacionales aprovechando las lagunas jurídicas para estructurar sus planeaciones con el único fin de obtener un ahorro fiscal.

En las relatadas condiciones, fue desde el gobierno de del ex presidente Vicente Fox cuando se propuso por primera vez en México establecer una cláusula antielusión mediante la reforma del artículo 5o. del Código Fiscal de la Federación en lo que se llamaría preeminencia del fondo sobre la forma; más adelante con Peña Nieto se intentó regular de nuevo vía una propuesta de reforma al mismo artículo, sólo que esta vez con el nombre de “Cláusula general antiabuso o antielusión”; por último en el gobierno actual el ejecutivo ha sugerido la adición del artículo 5o.-A al Código Fiscal de la Federación, mismo que establece lo siguiente:

Artículo 5o.-A. *Los actos jurídicos que carezcan de una razón de negocios y que generen un beneficio fiscal, serán recharacterizados a los que se habrían realizado para la obtención del beneficio económico perseguido o se considerarán inexistentes cuando este último no exista.*

La recharacterización o inexistencia señaladas en este párrafo solo tendrán efectos fiscales. Se considera que no existe una razón de negocios, cuando el beneficio económico cuantificable, presente o futuro, sea menor al beneficio fiscal. Para efectos de este artículo, el beneficio fiscal no se considerará como parte del beneficio económico. En el ejercicio de sus facultades de comprobación, la autoridad fiscal podrá presumir que los actos jurídicos carecen de una razón de negocios con base en los hechos y circunstancias del contribuyente conocidos al amparo de dichas facultades, así como de la valoración de los elementos, la información y documentación obtenidos durante las mismas. No obstante lo anterior, dicha autoridad fiscal no podrá recharacterizar o considerar inexistentes los actos jurídicos referidos, sin que antes se den a conocer en la última acta parcial a que se refiere la fracción IV, del artículo 46 de este Código, en el oficio de observaciones a que se refiere la fracción IV del artículo 48 de este Código o en la resolución provisional y oficio de preliquidación a que se refiere la fracción I el artículo 53-B de este Código y hayan transcurrido los plazos a que se refieren los artículos anteriores, para que el contribuyente manifieste lo que a su derecho convenga y aporte la información y documentación tendiente a desvirtuar la referida presunción.

Adicionalmente, se presume, salvo prueba en contrario, que una serie de actos jurídicos carece de razón de negocios, cuando el beneficio económico perseguido pudiera alcanzarse a través de la realización de un menor número de actos jurídicos y el efecto fiscal de estos hubiera sido más gravoso.

Se consideran beneficios fiscales cualquier reducción, eliminación o diferimiento temporal de una contribución. Esto incluye los alcanzados a través de deducciones, exenciones, no sujeciones, no reconocimiento de una ganancia o ingreso acumulable, ajustes o ausencia de ajustes de la base imponible de la contribución, el acreditamiento de contribuciones, la recharacterización de un pago o actividad, un cambio de régimen fiscal, entre otros.

De la propuesta transcrita se observan tres conceptos relativamente novedosos en nuestra legislación tributaria y que sin duda deben ser objeto de análisis profundo por parte de los contribuyentes, a saber: razón de negocios, beneficio fiscal y recaracterización; al respecto es importante mencionar que el común denominador de las tres propuestas era la recaracterización, es decir, en las tres se dota de facultades extraordinarias a las autoridades tributarias para que califiquen si las operaciones realizadas por el contribuyente atienden a la razón de negocios, esencia de su constitución. El problema en el que algunos coincidimos es que aun cuando las autoridades comentan que no habrá atropellos en contra de los contribuyentes, lo cierto es que la experiencia nos ha dado la oportunidad de observar la determinación de créditos fiscales indebidamente fundados y motivados, créditos que sólo buscan justificar el trabajo realizado por las autoridades en ejercicio de sus facultades de comprobación. El peligro al que nos enfrentamos está latente y nada le va a impedir a las autoridades determinar créditos a diestra y siniestra después de que, a su juicio, las operaciones carezcan de una sustancia económica válida, lo cual es subjetivo toda vez que en muchas ocasiones son operaciones complejas, y si a eso le sumamos la falta de conocimiento y capacidad técnica de los operadores de las auditorías, la consecuencia lógica será también la de créditos fiscales igualmente infundados y motivados.

Desde el punto de vista del que escribe, lo adecuado sería conformar un consejo o comité que involucre a la academia y a los estudiosos de las diferentes estructuras generadoras de economía para que previa determinación de las autoridades fiscales, se analice y se evalúe la fiabilidad de los criterios establecidos por las fiscalizadoras que cuide el principio que en más de una ocasión soslayan las autoridades "autonomía de la voluntad y libertad contractual", ya que es inadmisibles que una resolución determinante de créditos fiscales devenga de un actuar "doloso o culposo" por parte de las autoridades.

Por último, no abandonar nuestro espíritu ante las circunstancias que se imponen a través de estas nuevas reformas, implica la gran responsabilidad de hacer las cosas mejor, de desarrollar ciclos económicos de los negocios y ciclos contables que evidencien y expliquen a las fiscalizadoras los procesos y procedimientos que justifican esa razón de negocios, "la verdad se defiende sola"; y si apostamos a la ignorancia de quienes hagan mal uso de las facultades dadas a través de la reforma del artículo 5o. del código tributario serán recurribles y fácilmente ganables, pues de no estar debidamente fundados y motivados, dichas resoluciones serán nulas de pleno derecho a la luz del artículo 51 de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo.

***Mtro. Ángel Loera Herrera**

Socio director de la firma Corporativo Legal Patrimonial, S.C.



Régimen de incorporación a la seguridad social (RISS)

Martín Ernesto Quintero García*

En el análisis de nosotros los contadores públicos, al atender el negocio en pequeño de las personas físicas, creemos que debido a su condición de "microempresa" no tienen las condiciones necesarias para pagar un servicio contable para llevar su contabilidad o incluso pensamos que estos micronegocios tardaran en ser una empresa generadora de grandes negocios y por ende, derivar en empleos formales.

Gran error pensar así, pues un "micronegocio" puede ser un excelente generador de empleos formales, y bajo el régimen de incorporación Fiscal (RIF) los trabajadores pueden acceder al Seguro Social.

Este régimen incluye un enorme número de empresas que venden productos y/o proporcionan servicios los cuales están dentro de las actividades que el mismo SAT tiene para ubicarlos ahí, teniendo un distintivo para tributar:

1. Que para el ejercicio de un negocio no se requiera de título profesional.
2. No se rebase anualmente los \$2 millones de pesos.

Programa crezcamos juntos

Este programa se creó mediante sesión ordinaria celebrada por el Consejo Técnico del Seguro Social el 25 de junio 2014, para entrar en vigor el 1 de julio de 2014.

Su objeto es regular el otorgamiento del subsidio que se aplicará en el pago de cuotas obrero-patronales para las personas físicas que tributen en el RIF.

De ahí que el Gobierno Federal identifique este programa integral como "Crezcamos juntos", con la finalidad de que el trabajo informal pase a la formalidad en primer término para el SAT y después a la seguridad social y demás instituciones.



REGIMEN DE INCORPORACION A LA SEGURIDAD SOCIAL

RISS



¿RISS?

Pero, ¿qué es el RISS?

El RISS tiene como objeto impulsar la economía de las familias mexicanas y su desarrollo al integrar a los pequeños negocios a la formalidad, su intención es que los pequeños negocios, como son las tiendas de conveniencia, peluquerías, artesanos y demás actividades que ya están dentro de la formalidad puedan acceder tanto sus trabajadores como los mismos empleadores del RIF a los beneficios del Seguro Social y a la obtención de créditos para la vivienda.

Decreto de beneficios para el régimen de incorporación fiscal

Con fecha 8 de abril de 2014, el Ejecutivo Federal emitió este decreto que entró en vigor el 1 de julio de 2014, en el cual se otorga los siguientes beneficios:

1. Subsidio, hasta por diez años, para el pago de las cuotas obrero-patronales al Seguro Social y las aportaciones al Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, a las personas físicas que tributen en el RIF (previsto en la Ley del Impuesto sobre la Renta) así como a sus trabajadores.
2. Facilidades para el pago de las cuotas de seguridad social, donde se modifican los plazos de pago de mensual a bimestral en el régimen obligatorio, y de anual a bimestral en el aseguramiento voluntario al régimen obligatorio.

Descuento en el pago de las cuotas obrero patronales a cargo del patrón respecto de sus trabajadores (incorporación obligatoria), así como por las que corresponda cubrir a los auto-empleados y patronos (incorporación voluntaria), por su aseguramiento. El descuento será por un plazo máximo de hasta 10 años, los años 1 y 2 el 50%, años 3 y 4 el 40%, años 5 y 6 el 30%, años 7 y 8 el 20% y años 9 y 10 el 10%.



¿Quiénes son los sujetos del beneficio?

1. Como aseguramiento voluntario al régimen obligatorio:

Trabajadores en industrias familiares y los independientes, ejidatarios, comuneros, colonos y pequeños propietarios y patronos personas físicas con trabajadores a su servicio, que tributen en el RIF (Art. 13, fracciones I, III y IV, de la LSS).

2. Como aseguramiento obligatorio:

Modalidad 10. Trabajadores de los patronos personas físicas que tributan en el RIF (Art. 12, fracción I, de la LSS).

Para el trabajador:

Riesgos de trabajo, enfermedades y maternidad, invalidez y vida, retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, guardería y prestaciones sociales.



Modalidad 35 y 44. Incorporación voluntaria el régimen obligatorio para los patronos que quieran acceder a la seguridad social.





Para el patrón y el autoempleado que decidan incorporarse de manera voluntaria al régimen obligatorio del seguro social: Servicio de enfermedades y maternidad, invalidez y vida, retiro y vejez, en el caso de patronos también se les otorga el seguro de riesgos de trabajo.

¿Qué requisitos se necesitan para tener derecho al subsidio?

1. Primero, tributar en el RIF.
2. No haber cotizado al IMSS o aportado al Infonavit, durante al menos los 24 meses previos a la fecha de solicitud de aplicación del subsidio.



¿En qué consiste el subsidio?

Consiste en un porcentaje de descuento sobre las cuotas de seguridad social y aportaciones al Infonavit, hasta por diez años, conforme a la siguiente tabla, en función del año en el que el patrón se inscriba en el RIF, y en función de los esquemas de aseguramiento; el subsidio se determina de la siguiente forma:

1. Aseguramiento voluntario al régimen obligatorio.

El porcentaje de subsidio se determina tomando como base de cálculo de las cuotas de seguridad social, un salario mínimo de la Ciudad de México; las aportaciones se hacen en forma bimestral.



Patrones Incorporados

Mod. 10

A aquellos patrones que soliciten el beneficio RISS la forma en la que empezaran a realizar sus pagos será de la siguiente manera:



El patrón pagara los días laborados por su trabajador en el primer bimestre, realizando el pago el primer mes del siguiente bimestre, tal como se muestra en la presentación.

2. Subsidio del régimen obligatorio en el RISS.

El porcentaje del subsidio se determinará en función del salario real de los trabajadores, hasta un tope de tres salarios mínimos de la CDMX, ahora UMA.

¿Por qué causas podría terminar el beneficio?

1. Cuando los sujetos del beneficio dejen de tributar en el RIF.
2. Cuando los patrones realicen un ajuste al salario de los trabajadores a la baja o se incurra en alguna simulación u omisión que impacte el cumplimiento de las obligaciones.
3. Cuando el patrón deje de cubrir los pagos de las contribuciones dentro de los periodos establecidos.
4. En el caso de personas físicas con trabajadores a su servicio, que se encuentren gozando del subsidio en su doble carácter de patrón y asegurado será causa de terminación del beneficio.
5. Por el transcurso de los diez años de su incorporación al RIF.

Al incurrir en las causas para que se cancele el subsidio, las consecuencias de esta cancelación serán las siguientes:

1. Se dejará de ser sujeto del subsidio.
2. Se deberán cubrir las cuotas y aportaciones correspondientes de manera integral, dentro de los periodos de pago que dispone la LSS.
3. No se podrá volver a ser sujeto del beneficio.

¿Cuál es la finalidad del RISS?

Como ustedes saben, la finalidad de instituciones como el IMSS y el Infonavit es garantizar el derecho a la salud, a la asistencia médica, a la protección de los medios de subsistencia y los servicios sociales necesarios para el bienestar individual y colectivo, así como el otorgamiento de una pensión y poder acceder a créditos de vivienda.

¿Qué es “Crezcamos juntos”?

Como se dijo líneas atrás, es un programa del Gobierno Federal cuya finalidad es apoyar la formalidad, y mencionamos al IMSS y al Infonavit, pero también hay otras instituciones como Nacional Financiera Banca de Desarrollo, pues al tratarse del RIF se puede acceder a un crédito para negocio.

El de “Crezcamos juntos” es un crédito bancario diseñado para apoyar la operación de negocio y adaptarse a necesidades de esa pequeña empresa; se puede utilizar para pagar a empleados, a los proveedores, insumos, o bien para reemplazar, modernizar o adquirir algún mobiliario que se necesite, como refrigerador, motor, parrilla, etc., y con ello tener la posibilidad de ir creciendo de acuerdo con las expectativas y proyectos de cada persona que se encuentre en la formalidad.

¡Un frijol en el arroz!

Como en todo beneficio, siempre hay una piedra en el zapato, o un frijol en el arroz, y esto obedece a que la aplicación del beneficio del RIF para el RISS es desigual, y se debe a que la aplicación de los beneficios es distinto, pues si hoy 1 de noviembre de 2019 se da uno de alta en el RIF, como lo establece este régimen, a partir de este primer año se estará exento al 100% al entero del ISR que se genera y disminuirá conforme lo dispone el programa.

¿Pero qué pasa con el RISS?

Desafortunadamente, si hoy 1 de noviembre de 2019 se da uno de alta en el RISS, en esta fecha se tendrá una exención de sólo 30% y no de 50%, como se estableció en el decreto de 2014; ello obedece a que el IMSS y el infonavit así lo dispusieron desde un principio.

Conclusión

Si se considera a todo contribuyente un ente económico importante, podremos ayudar a que todos los que intervienen en el RIF puedan acceder a la seguridad social y a los beneficios para todas las personas involucradas (patrón-obrero).

El régimen de incorporación a la seguridad social, incluido en “Crezcamos juntos”, forma parte de un programa de beneficios, en el que se conmina al negocio informal, que es muy alto en nuestro país, a que forme parte de la formalidad y con ello se puedan obtener beneficios para el crecimiento económico y social de los pequeños negocios, una vez cumplidos.

Una recomendación es estar bien informado de lo que es el RIF, pues no todo es tributar para el SAT y no obtener beneficios adicionales, como el RISS; por ello invito a todos aquellos contadores que contemos con socios de negocios tributando en el RIF a que les hagamos llegar esta información para que tomen la decisión adecuada y se afilien a este programa, que desde mi punto de vista es un programa con muchos beneficios.



L.C.P. Martín Ernesto Quintero García.
RMA Consultores Profesionales SC
Integrante de la Comisión de Seguridad Social
e INFONAVIT de la AMCPDF
Correo Electrónico: mquintero@rma.com.mx

Presupuestos de Egresos



En la entrega anterior se analizó el presupuesto de ventas, elemento esencial para formular el presupuesto de egresos, que es el tema que nos ocupa, pues una vez determinado el presupuesto de ventas, es necesario presupuestar aquellos que están involucrados para la consecución de los ingresos estimados. Estos presupuestos están integrados dentro del presupuesto de ingresos.

Presupuestos que integran el presupuesto de egresos

1. Presupuesto de inventarios

Su importancia radica en presupuestar las cantidades adecuadas de artículos que cubran las demandas de las ventas presupuestadas. Permite a la entidad que no caiga en inventarios excesivos o insuficientes, ya que en el caso de los primeros evitarán gastos innecesarios como almacenaje, lenta rotación del inventario, inversiones de planta y equipo ociosas, gastos de seguros de mercancía obsoleta, etcétera. O en el caso de los segundos, ayudará a evitar demoras en las entregas, cancelación de pedidos de venta, entre otros.

Cabe señalar que para elaborar este presupuesto no existe una fórmula universal que muestre cómo determinar el inventario de todos los productos; más bien, cada entidad debe determinarlos de acuerdo con sus necesidades; sin embargo, hay reglas esenciales que se deben considerar al momento de determinarlos, como es conocer la rotación del inventario que permite analizar las veces que el inventario debe dar la vuelta en relación con las ventas; esto es, permite saber si un producto se vende rápido o lento en función de las ventas.

2. Presupuesto de producción

Este presupuesto está basado en el presupuesto de ventas, ya que su objeto es cubrir todos los requerimientos mediante un equilibrio por cada tipo de producto entre las cantidades que se deben producir y las que se deben vender. Se debe considerar en este presupuesto lo siguiente:

- a) La necesidad total de la producción por producto.
- b) La capacidad en equipo del factor humano de las áreas que intervienen en el proceso de producción.
- c) Disponibilidad de las materias primas.
- d) Análisis de las variaciones que vayan surgiendo durante el periodo presupuestado para tomar las decisiones adecuadas.

Ejemplo de cómo se determina un presupuesto de producción en unidades

Se cuenta con los siguientes datos:

> Ventas del año base para el presupuesto (2018)	2,400 unidades
> Presupuesto de ventas para el ejercicio 2019	2,800 unidades
> Rotación de inventario para el presupuesto	12 veces al año
> Inventario inicial real	300 unidades

Desarrollo

1o. Se determina el inventario base:

Ventas del año base del presupuesto (2018)	2,400 unidades
(÷) Rotación de inventario para presupuesto	<u>12</u>
(=) Inventario base	<u><u>200 unidades</u></u>

2o. Se determina el presupuesto de producción:

Presupuesto de ventas para el ejercicio 2019	2,800 unidades
(+) Inventario base	<u>200 unidades</u>
(=) Suma	3,000 unidades
(-) Inventario inicial real	<u>300 unidades</u>
(=) Presupuesto de producción	<u><u>2,700 unidades</u></u>

3. Presupuesto de materias primas

Es la base del presupuesto de compras que se utilizarán en la producción. Su objetivo primordial es dar a conocer las unidades de materias primas que se irán utilizando y en qué cantidad durante el periodo presupuestado.

4. Presupuesto de compras de materias primas

Se elabora para determinar exclusivamente las compras de materias primas que se requerirán en la producción; ello permite desarrollar un plan adecuado de compras de cada material y en las fechas en que se requerirán.

5. Presupuesto de mano de obra

Es la base del presupuesto de compras que se utilizarán en la producción. Su objetivo primordial es dar a conocer las unidades de materias primas que se irán utilizando y en qué cantidad durante el periodo presupuestado.

6. Presupuesto de gastos indirectos de fabricación

La elaboración de este presupuesto se debe basar en gran medida en la experiencia anterior, ya que los elementos que lo integran por su naturaleza pueden llegar a ser impredecibles. Ejemplos de este tipo de gastos: pasajes, herramientas, vacaciones, capacitación, mantenimientos, teléfono, luz, etcétera.

7. Presupuesto de costo de distribución (gastos de venta y gastos de administración)

Este presupuesto comprende todos los gastos en que se incurre desde el momento en que el producto fue fabricado y hasta que el mismo es puesto en manos del cliente; por tanto, es necesario separar los gastos que correspondan al área de ventas, como al de administración y a su vez subdividirlos en gastos fijos y variables. Ejemplos de algunos de estos gastos:

- a) Comisiones a vendedores.
- b) Sueldos a vendedores.
- c) Sueldos a quienes facturan.
- d) Publicidad.
- e) Gastos de oficina (teléfonos, luz, agua, etcétera).
- f) Gastos de transporte.
- g) Gastos de almacenaje.
- h) Gastos de contabilidad.



Modelo de control interno de tecnología de información (Canadá)

Information Technology Control Guidelines (ITCG) Guías de control de la tecnología de información

Leticia Mayela Meza Pérez

Introducción

Este modelo de control de tecnología de la información lo desarrolló el Instituto Canadiense de Contadores Públicos (Canadian Institute of Chartered Accountants, CICA) a partir del concepto de objetivo de control.

Objetivo de control: una declaración de que el propósito deseado se alcanzará al implementar mecanismos de control en una actividad particular de tecnología de información.

Proporciona medios para la identificación, comprensión, evaluación y aplicación de controles de tecnología de la información en todo tipo de empresas. De esta manera se puede reconocer que las funciones cumplidas por puestos específicos varían de una empresa a otra.

Computer Control Guidelines se dio a conocer por la CICA en 1970 y fue una de las publicaciones más populares y prestigiosas de la organización durante muchos años.

En 1986, se publicó una segunda edición. Durante el período comprendido entre 1970 y 1986, los cambios tecnológicos se habían centrado en el cambio de los sistemas mainframe centralizados a los sistemas distribuidos que utilizaban mini y microcomputadoras. La edición de 1986 agregó material para tratar la introducción de la computación distribuida. En ese momento, la revolución del microordenador apenas iniciaba.

En los siguientes diez años, el uso de la tecnología de la información cambió drásticamente. En 1996, se revisó la edición de 1986 y se concluyó que era necesario revisar la publicación para proporcionar una mejor cobertura, de las siguientes áreas principales:

1. Técnicas de desarrollo: técnicas CASE, creación de prototipos, dispersión de desarrollo para grupos de usuarios y departamentos de usuarios.
2. El concepto de cliente-servidor.
3. El impacto en los controles del cambio de los sistemas por lotes a los sistemas en línea y en tiempo real.
4. Estructuras organizativas para gestionar la tecnología de la información moderna.
5. Nuevas técnicas de seguridad para sistemas contemporáneos, incluido el uso de tecnología token (un aparato electrónico que se otorga a un usuario autorizado de un servicio computarizado para facilitar el proceso de autenticación).
6. Computación y controles del usuario final relacionados con varios tipos de redes, incluidas LAN, WAN e intranets y extranets.

Deloitte & Touche fue contratado para producir una nueva edición bajo la dirección de un comité directivo de CICA, y el resultado fue la publicación de una tercera edición en 1998, renombrada como Information Technology Control Guidelines (ITCG).

Objetivo

El propósito de ITCG es ser útil a las empresas en el diseño y ejecución de estructuras de control para satisfacer sus necesidades específicas, es una guía para tomar decisiones sobre las técnicas de control que deben adoptarse por la administración, sus asesores y auditores en el manejo de la tecnología de información.

Actualmente el modelo incluye lo siguiente:

1. Objetivos del control.
2. Estándares mínimos del control.
3. Técnicas del control.

Objetivos de control ITCG

1. Para asegurarse de que existe una cultura en toda la empresa para apoyar la identificación, evaluación y gestión del riesgo de tecnología de la información.
2. Para garantizar que el riesgo de tecnología de la información se administra con eficacia en todos los niveles de la empresa.
3. Establecer un comité de seguridad de nivel ejecutivo que incluya a representantes de las unidades de negocio clave y los interesados en la tecnología.
4. Identificar los riesgos críticos de negocio y sus impactos potenciales, además del rango de su importancia.

Se pueden aplicar en cualquier tipo de empresa y en cualquier nivel de la organización.

Forma de evaluar el ITCG-CICA

Se consideran seis objetivos importantes:

1. Gestión de riesgos

El grado de riesgo que enfrenta una empresa es considerado un factor importante y determinante de la sentencia que debe aplicarse en el diseño de los controles.

El riesgo se define como la posibilidad de que una organización no logre sus objetivos.

El riesgo es analizado como un conjunto de diferentes riesgos:

- a) Riesgo inherente: es el riesgo existente en la naturaleza que puede o no afectar el negocio.
- b) Riesgo específico: es el riesgo propio de un conjunto específico de circunstancias de la entidad.
- c) Riesgo tecnológico: riesgo relacionado con el uso de la tecnología.

2. Planificación de la tecnología de información

Los rápidos cambios en la tecnología, que incluye la obsolescencia, es un hecho en la economía del conocimiento; de tal manera que ITCG fue pensado para ser desarrollado de tal manera que se podría aplicar en una variedad de situaciones a las tecnologías específicas de la época.

Para solucionar este problema, el principio de independencia tecnológica fue adoptado, y estableció los siguientes parámetros:

- a) La clase de tecnología
- b) El uso de tecnología
- c) Aplicaciones de la tecnología

3. Adquisición de sistemas de información, desarrollo y mantenimiento

Se debe garantizar un proceso eficaz y eficiente acorde con el giro de la entidad a fin de adquirir herramientas para el desarrollo de sistemas.

4. Operaciones y soporte de sistemas

Objetivo que se crea para garantizar que los servicios de las operaciones estén debidamente controlados y cumplan con los requisitos de usuario y el personal sea supervisado para el óptimo manejo del equipo.

5. Seguridad de la información tecnológica

Proceso en el cual la información es resguardada de posibles daños para garantizar la integridad, confidencialidad y disponibilidad de la tecnología de procesamiento de la información en toda la empresa.

6. Plan de continuidad de negocios y recuperación de tecnología de la información

Se creó para asegurar que los procesos críticos de negocio puedan continuar, con el formato actual o se deban modificar en un futuro.

El ITCG ponen énfasis en las actividades, en las responsabilidades; sus principios son los siguientes:

1. La independencia de la tecnología, que asegura que el modelo se pueda aplicar en todos los niveles de tecnología, permitiendo que surjan nuevas tecnologías.
2. La gerencia del riesgo, que describe diferentes tipos de riesgo y de relaciones entre riesgo y control.

Se pueden aplicar en cualquier tipo de empresa y en cualquier nivel de la organización.

La última publicación de este modelo se integra de los siguientes capítulos:

1. Responsabilidad de la gerencia y del control de riesgo.
2. Planeamiento de tecnología de información.
3. Sistemas de información, adquisición, desarrollo y mantenimiento.
4. Ayuda de las operaciones de computadora y de los sistemas de información.
5. Seguridad de la tecnología de información.
6. Continuidad del negocio y planeamiento de la recuperación del desastre.

En un sentido práctico, ITCG otorga un notable reconocimiento a la difusión entre las empresas comerciales de la implementación y administración de TI a nivel empresarial. A medida que el uso de TI como habilitador estratégico ha crecido, las empresas han modificado sus estructuras organizativas y técnicas de gestión para optimizar los beneficios estratégicos de TI.

Conclusión

La administración de la empresa es la responsable del diseño e implementación de los sistemas de control, y adopta una mayor responsabilidad con la finalidad de lograr mejores acciones, en forma más oportuna, lo que le permitirá obtener mejores beneficios de control en todos los niveles de la empresa, al identificar desde su origen las fortalezas y debilidades de control (FODA).

La participación adecuada y oportuna del auditor interno como supervisor da mayor seguridad al sistema, pues permite que las personas involucradas puedan recurrir al auditor, y hacer las consultas necesarias, ya que dicha persona aportará su experiencia y conocimiento acerca de la evaluación de los controles.

Los métodos que se utilizan en la autoevaluación de controles (AEC) deben reportar continuamente la información que identifique los riesgos existentes y por tanto, la constante exigencia de solución, aportando las recomendaciones necesarias que permitan adoptar las medidas de aseguramiento de cumplimiento.

El modelo de control interno de tecnología de información ITCG es una herramienta de administración de negocios con multipropósitos y está diseñado para un entorno internacional. Independientemente del contexto en el que se utilice el ITCG puede proporcionar información extremadamente útil.



Ofrece una guía para todas las partes interesadas, gerentes, auditores y partes externas, para ayudarlos a comprender y controlar los riesgos relacionados con la tecnología de la información.

Orienta además, en las siguientes áreas: planificación, organización, adquisición e implementación, entrega y soporte, y monitoreo.

ITCG se concentra en el riesgo proporcional de Tecnología de información. Su enfoque es aplicar juiciosamente los controles necesarios en la administración eficaz de un negocio y lograr los objetivos, evaluando el costo-beneficio es decir

contar con un buen control, pero no demasiados controles donde los costos excedan el valor que implique aplicarlos.

ITCG concentra e integra el concepto de responsabilidad de roles. En lugar de hablar sobre áreas funcionales en una organización, se enfoca en roles. ¿Quién tiene el papel de planificación? ¿Quién tiene el rol de operar el sistema? ¿Quién tiene el papel de

seguridad? Luego, dentro de esos roles, ITCG define los riesgos y enumera los controles apropiados.

ITCG también tiene un enfoque estratégico; parece estar extremadamente bien enfocado en la confiabilidad de la cartera de soluciones de TI de la organización, centrándose más en la TI que en los objetivos estratégicos de aquella.

Cuenta con los principios básicos de disponibilidad, seguridad, integridad y mantenibilidad. El ITCG con sus conceptos generales de gestión de riesgos, control, continuidad, recuperación ante desastres,

controles de aplicaciones, soporte de operaciones, etc., ciertamente ayudaría a los terceros interesados en este modelo.

Muestra las contribuciones más relevantes al campo de la implementación de modelos de control y particularmente de la autoevaluación de controles (AEC).

El ITCG se puede utilizar para evaluar el valor y el impacto estratégico del portafolio de tecnología de la información y comunicaciones de una organización. Al analizar el control y la supervisión, hay información valiosa en ITCG.

Las partes interesadas de la organización en todos los niveles, tanto los agentes internos como los externos, podrían beneficiarse de las fortalezas de este modelo cuando se combinan con una perspectiva general de gestión de riesgos en toda la empresa.

En resumen, el modelo ITCG cumple con el propósito de ser útil a las empresas en el diseño y ejecución de estructuras de control para satisfacer sus necesidades específicas; es una guía para tomar decisiones sobre las técnicas de control que deben adoptarse por la administración, sus asesores y auditores en el manejo de la tecnología de información.

¿LA IMPORTANTE LABOR DEL CHIEF

Aunque este concepto pueda resultarte poco familiar, se trata de una actividad desarrollada por un profesionalista en el ámbito digital. El **chief marketing officer** tiene una labor importante en la empresa; por conducto del marketing busca mejorar la rentabilidad de ésta; y se define como el responsable del desarrollo y ejecución de todas las iniciativas de marketing y publicidad dentro de una empresa con el objetivo de aumentar las ventas. Es el máximo experto en todo lo relacionado con el marketing.

Entre otras actitudes, desarrolla e implementa acciones que permitirán nuevos productos o servicios, o en su caso mejorarlos, con apoyo de estrategias digitales, que más adelante señalo.

Asimismo, se encarga de reforzar la estructura empresarial, al aportar aquellos conocimientos que involucran a todas las áreas de la empresa.

MORE INFO

[HOME](#)[GALLERY](#)[WHERE](#)[CONTACT](#)

SELF MARKETING OFFICER?

MANUEL JESÚS CÁRDENAS ESPINOSA*



Un chief marketing officer debe contar con una serie de aptitudes y conocimientos, como los siguientes:

1. Ser un buen líder.



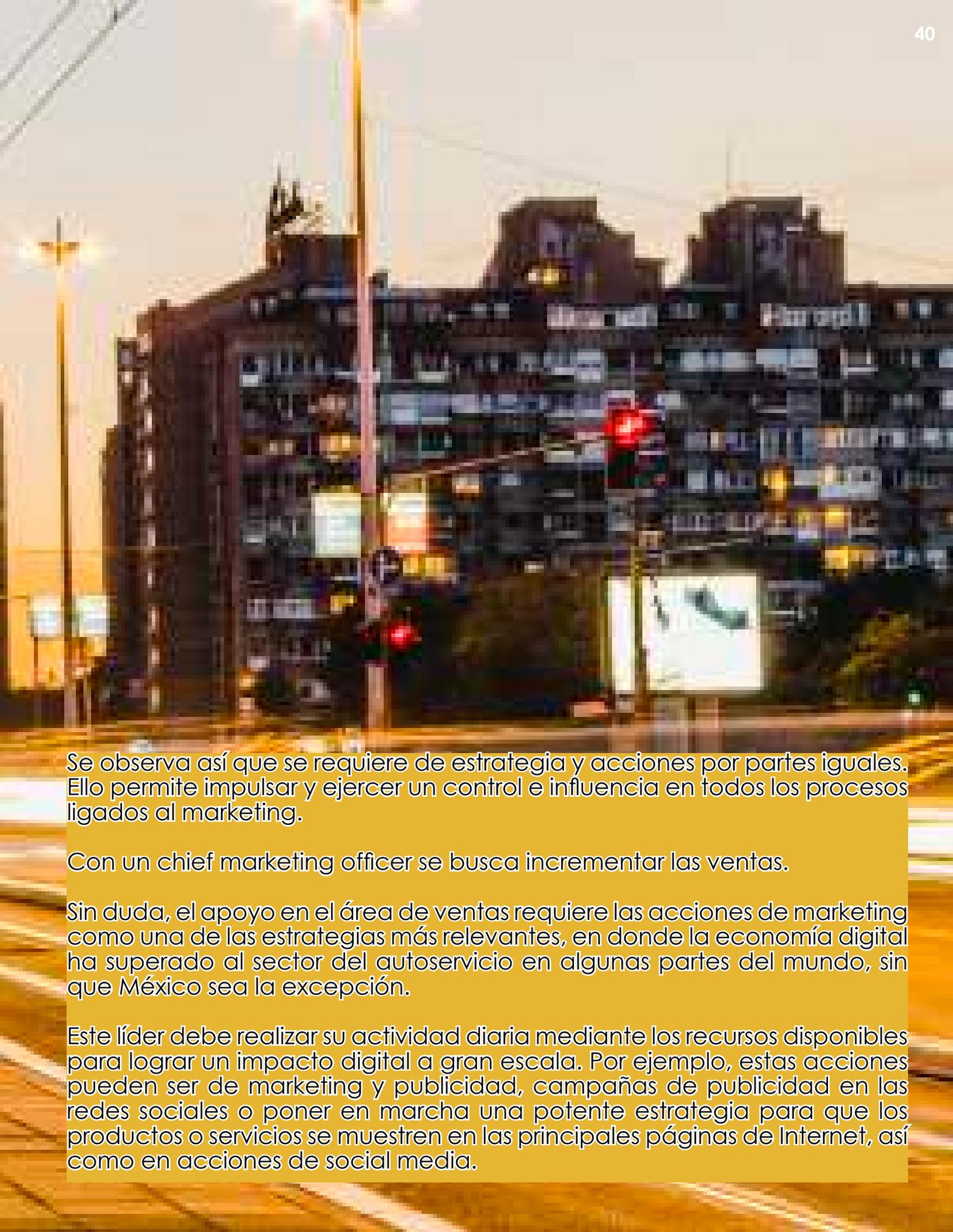
2. Facilidad de palabra para interactuar con todos los miembros de la empresa.

3. Contar con amplios conocimientos del mercado y las últimas tendencias que se generan en el sector de la compra de productos o servicios.



4. Saber dirigir equipos multidisciplinarios.

5. Ser versátil y afrontar cambios para llevarlos a la práctica a corto plazo.



Se observa así que se requiere de estrategia y acciones por partes iguales. Ello permite impulsar y ejercer un control e influencia en todos los procesos ligados al marketing.

Con un chief marketing officer se busca incrementar las ventas.

Sin duda, el apoyo en el área de ventas requiere las acciones de marketing como una de las estrategias más relevantes, en donde la economía digital ha superado al sector del autoservicio en algunas partes del mundo, sin que México sea la excepción.

Este líder debe realizar su actividad diaria mediante los recursos disponibles para lograr un impacto digital a gran escala. Por ejemplo, estas acciones pueden ser de marketing y publicidad, campañas de publicidad en las redes sociales o poner en marcha una potente estrategia para que los productos o servicios se muestren en las principales páginas de Internet, así como en acciones de social media.

Además, debe ser participe en la coordinación de los diferentes departamentos, con apoyo de personas altamente eficaces en cuanto a los resultados que se van a producir desde la implementación de las estrategias, a través de un equipo proactivo y sobre todo buscando los mismos objetivos.

El chief marketing officer debe estar familiarizado con todas las plataformas digitales; también, deberá capacitarse continuamente para estar al tanto de los cambios digitales y tecnológicos

Ello se verá reflejado en cuanto a las estrategias implementadas y la forma en la que se podrá posicionar a

la empresa o el producto y servicio en el gusto del público que en la actualidad realiza con mayor frecuencia sus compras desde una computadora o celular.

Para lograr estar en el gusto de los clientes o prospecto de clientes, será necesario que las empresas, por conducto de este profesionista tengan conocimientos muy profundos en marketing digital y de comercio electrónico.

Las habilidades señaladas antes, si no se acompañan de la incorporación de las mejores nociones profesionales sobre la propia empresa, no permitirán el éxito pleno de los objetivos y las estrategias dirigidas a mejorar las ventas, pero también de lo que representa el sector online en la actividad económica de una empresa, ya que es la mejor vía para potenciar un negocio con estas características.

De tal manera que los conocimientos aportados por el chief marketing officer para ejercer sus funciones, deberán ser para cumplir a plena satisfacción con las expectativas de la empresa y no menos importante, de los clientes.

Otro tipo de indicadores sobre sus funciones, son el de entender el gusto del cliente o usuarios, sin olvidar que ellos son los críticos más exigentes en cuanto a las campañas de marketing, mismas que se generan cuando se presta atención al cliente, y así lograr

posicionarse en su gusto a largo plazo. Se trata de un entorno en donde se deben capitalizar las oportunidades de comercialización.



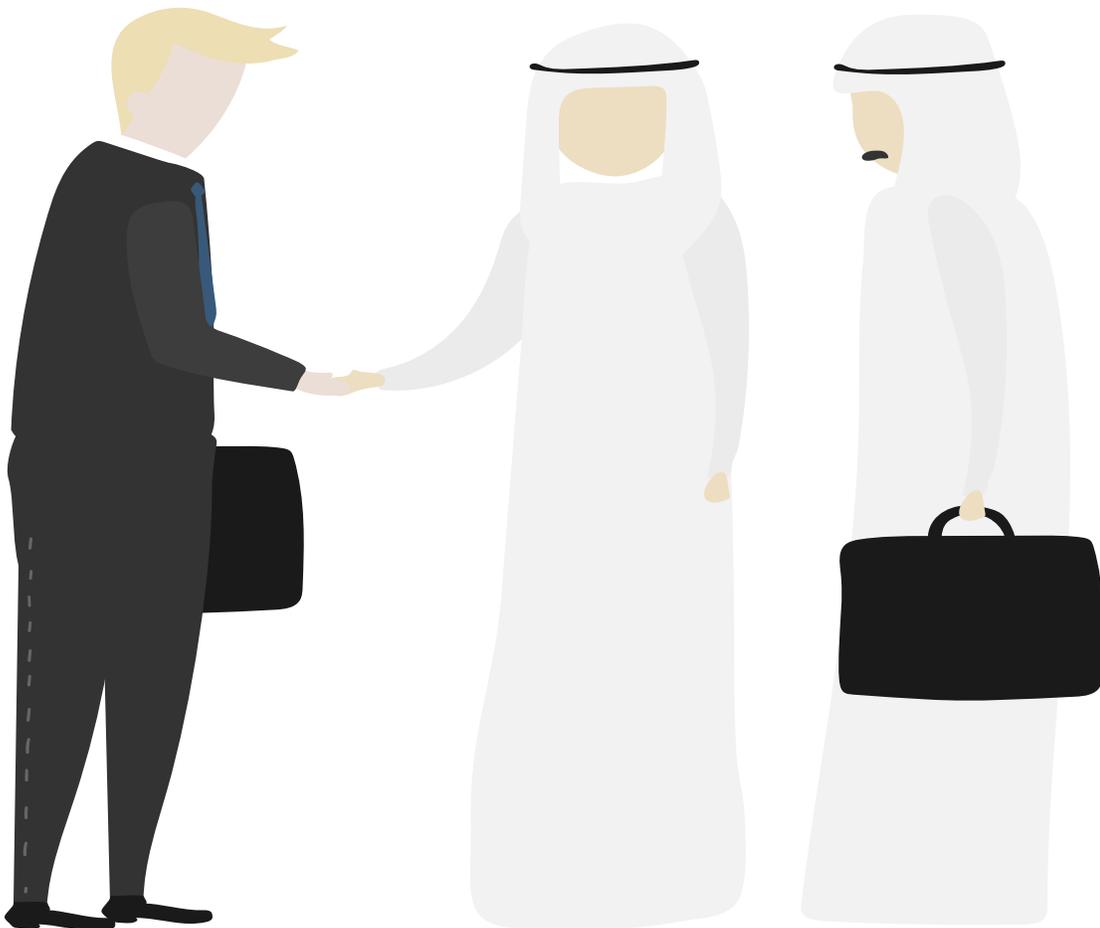
Por otra parte, la clave en el éxito de un buen chief marketing officer se basa en el entendimiento de la dinámica cambiante del mercado, porque no se puede pasar por alto que se está dentro de un sector de la economía que se está renovando constantemente, y aquel que se detiene, pierde.

La influencia del chief marketing officer se encuentra fundamentalmente en las áreas de ventas, marketing y desarrollo de nuevos negocios, con diversos objetivos; por ejemplo, garantizar la integración de estrategias de marketing a través de todos los departamentos de la empresa, en este caso al mundo digital, siendo el principal reflejo de tal dinámica, los medios informativos, que migraron del papel periódico al mundo digital.

La preparación que debe tener este profesional es el de marketing o publicidad, aunque en el segundo de los casos siempre deberá reunir profundos conocimientos sobre el marketing moderno en las empresas.

Más allá de estos conocimientos, siempre le puede venir muy bien para llevar a cabo sus funciones, tener conocimiento de los idiomas y la economía.

El chief marketing officer es, desde luego, un puesto de nueva creación, que se generó por la llegada de las nuevas tecnologías y de la necesidad de la empresas de realizar sus ventas por medios digitales.



Entre las herramientas que pueden auxiliar al chief marketing officer, están las siguientes:

- 1. Inteligencia predictiva, como la de la App Rosie, que se encarga de obtener información de los productos comprados por los usuarios en los supermercados, y les avisa cuando se estén agotando, para poder hacer el pedido directamente online.**
- 2. La empresa Trustev, que tiene como misión ayudar a las empresas de comercio electrónico a controlar los fraudes online por la suplantación de identidades de determinados usuarios.**

Otros factores importantes para el éxito de una estrategia de marketing son el de la constante innovación para llamar la atención del cliente potencial.

Al respecto, es importante llevar a cabo propuestas innovadoras que también permitan alcanzar la excelencia en el trabajo de marketing. Es preciso crear de manera continua experimentos que faciliten llegar a nuevos objetivos, o revisiones de campañas, mensajes y gráficas, para optimizar las acciones existentes.

Un chief marketing officer efectivo es un constante innovador, y esa debe ser una de sus principales funciones y habilidades, planteando hipótesis y realizando un seguimiento de resultados a nivel de innovación, para multiplicar ganancias.

Igualmente, la gestión de recursos exige resultados con recursos algunas veces limitados; por tanto, es importante administrarlos adecuadamente. En ese sentido, el líder debe tener libertad de gestión, tanto humana, como técnica, necesario para desarrollar su función.

Entre los retos para chief marketing officer, está el de un cliente que es cada vez más cambiante en cuanto a sus gustos, actualmente a alta velocidad, lo que exigirá un plus de profesionalidad al encargado del área.

El chief marketing officer es líder con un futuro relevante dentro de las empresas, de tal manera que toda empresa deberá considerar contar con este experto que será de gran ayuda para lograr las metas y los objetivos buscados y así lograr llegar al cliente en potencia que está buscando un producto o servicio pero que todavía no te conoce.

