



**Universidad Nacional Autónoma de México**

**Programa de Especializaciones en Ciencias de la Administración**

**Tesina**

**Tratamiento fiscal de la distribución de dividendos**

**Que para obtener el grado de:**

**Especialista en: Fiscal**

**Presenta: Andrea Domínguez Uribe**

**Tutor: Carlos Alberto Burgoa Toledo**

**México, D.F. Febrero de 2016**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# Índice

<b>Planteamiento del problema.....</b>	<b>1</b>
<b>Objetivos.....</b>	<b>2</b>
<b>Hipótesis .....</b>	<b>3</b>
<b>Introducción.....</b>	<b>4</b>
<b>1. México y su incorporación a la OCDE .....</b>	<b>6</b>
<b>1.1 La modernización de México .....</b>	<b>6</b>
1.1.1 Contexto internacional.....	6
1.1.2 El proceso de modernización de México .....	8
<b>1.2 La incorporación de México a la OCDE .....</b>	<b>10</b>
1.2.1 El acercamiento a la OCDE y los compromisos adquiridos .....	10
1.2.2 Efectos de la incorporación a la OCDE .....	13
<b>2. Desarrollo económico y social de los países miembros de la OCDE .....</b>	<b>16</b>
<b>2.1 Indicadores de desarrollo.....</b>	<b>16</b>
2.1.1 Indicadores económicos.....	16
2.1.2 Producto Interno Bruto.....	16
2.1.3 Inflación.....	19
2.1.4 Deuda externa.....	20
2.1.5 Ahorro bruto.....	22
2.1.6 Recaudación impositiva.....	23
<b>2.2 Indicadores sociales .....</b>	<b>24</b>
2.2.1 Ingresos familiares.....	25
2.2.2 Desigualdad.....	27
2.2.3 Desempleo.....	28
2.2.4 Educación.....	30
2.2.5 Seguridad.....	32
<b>3. Situación fiscal de la distribución de dividendos en países de la OCDE. ....</b>	<b>34</b>
<b>3.1 Tratamiento fiscal de la distribución de dividendos en América .....</b>	<b>34</b>
3.1.1 Canadá.....	37
3.1.2 Chile.....	38

3.1.3 Estados Unidos .....	40
3.1.4 México .....	41
<b>3.2 Tratamiento fiscal de la distribución de dividendos en Europa.....</b>	<b>42</b>
3.2.1 Alemania.....	42
3.2.2 Francia .....	43
3.2.3 Italia.....	43
3.2.4 Reino Unido .....	45
<b>3.3 Tratamiento fiscal de la distribución de dividendos en Asia .....</b>	<b>45</b>
3.3.1 Corea .....	45
3.3.2 Japón .....	47
<b>3.4 Tratamiento fiscal de la distribución de dividendos en Oceanía .....</b>	<b>48</b>
3.4.1 Australia.....	48
3.4.2 Nueva Zelanda.....	49
<b>4. Implicaciones económicas del nuevo tratamiento fiscal de la distribución de dividendos.. ....</b>	<b>50</b>
<b>4.1 Efecto en la tasa efectiva de los contribuyentes .....</b>	<b>51</b>
<b>4.2 Impacto en la economía en México.....</b>	<b>52</b>
<b>5. Conclusiones.....</b>	<b>55</b>
<b>6. Fuentes consultadas.....</b>	<b>56</b>

# Tratamiento fiscal de la distribución de dividendos

## Planteamiento del problema

---

El impuesto sobre dividendos dentro de la legislación fiscal mexicana data de 1941, en el entonces llamado impuesto sobre ganancias distribuibles y que establecía que las empresas debían retener y enterar una tasa proporcional del 8% de las ganancias obtenidas, independientemente de que se decretaran o no.

En 1989 la legislación del ISR comienza a establecer que cuando los contribuyentes paguen dividendos que no provengan de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN), se causará un impuesto a cargo de la sociedad. Sin embargo es hasta el año 2013 que se establece en el artículo 11 el impuesto que deben pagar las sociedades mercantiles que distribuyan dividendos que no provengan de CUFIN.

En septiembre 2013, el Ejecutivo presentó la iniciativa para introducir un impuesto a la distribución de dividendos con el argumento de que la tasa efectiva en México es baja en comparación con otros países de la OCDE. De esta manera, se aprobó a partir de enero de 2014 una tasa del 10% sobre los dividendos que perciban las personas físicas y los residentes en el extranjero de personas morales residentes en México.

A través de los años la legislación mexicana ha otorgado diversos tratamientos fiscales a la distribución de dividendos, sin embargo la última reforma establece un panorama mucho más adverso para los contribuyentes, al implicar un costo fiscal significativamente más elevado que el existente hasta 2013.

Por lo anterior, considero importante analizar el impacto de la carga tributaria asociada con el impuesto a la distribución de dividendos y hacer una reflexión sobre la validez de los argumentos de la exposición de motivos, ya que es inequitativo justificar una reforma fiscal a partir de una comparación entre países con un nivel de desarrollo muy distante de los que prevalecen en México.

## Objetivos

---

### General:

- Explicar el contexto internacional y el proceso de modernización de México que propició la incorporación de nuestro país a la OCDE, así como los efectos derivados de ello y realizar una comparación de los niveles económicos y de desarrollo social con las demás naciones de la Organización, además de describir la situación fiscal de la distribución de dividendos en dichos países con el fin de enunciar las desventajas del nuevo tratamiento en materia de competitividad económica para México y emitir una conclusión a partir del concepto de inequidad tributaria.

### Particulares:

- Explicar el contexto internacional y el proceso de modernización de México que propició la incorporación de nuestro país a la OCDE, así como los efectos derivados de ello.
- Comparar los niveles económicos y de desarrollo social de México con las demás naciones de la OCDE a través de índices de desarrollo y bienestar.
- Describir la situación fiscal de la distribución de dividendos en los países miembros de la OCDE.
- Enunciar las desventajas del nuevo tratamiento en materia de competitividad económica para México y emitir una conclusión a partir del concepto de inequidad tributaria.

## Hipótesis

---

El nuevo tratamiento fiscal aplicable a la distribución de dividendos, tiene un impacto negativo mucho más significativo en relación con el tratamiento establecido en la ley anterior, ya podría representar hasta una tasa efectiva del 42% en comparación con el 30% establecido en 2013.

De igual forma, en virtud de que las personas morales también están obligadas a retener el 10% sobre los dividendos pagados a las personas físicas y morales residentes en el extranjero, se podría restar competitividad a las compañías mexicanas y desincentivar la inversión en nuestro país.

## Introducción

---

La distribución de dividendos es un tema fiscal de renombrada importancia si partimos del hecho de que deriva de una decisión corporativa que engloba una política financiera y fiscal alienada a los objetivos de una compañía y que obedece a una evaluación detallada sobre las opciones más viables para aprovechar las utilidades generadas durante cierto periodo.

Hasta 2013 la legislación preveía únicamente el pago de impuestos por los dividendos que no provenían de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN), sin embargo a partir de la aprobación de la Reforma Hacendaria de 2014 se modificó este tratamiento fiscal y se adicionó un impuesto del 10% sobre aquellos dividendos pagados a personas físicas y a residentes en el extranjero por personas morales residentes en México.

Ante ello las empresas deberán hacer un replanteamiento de sus políticas fiscales y evaluar la conveniencia de repartir utilidades, así como un análisis del costo financiero para las personas físicas y el posible impacto en la inversión. Sin embargo, mas allá de entender las implicaciones económicas derivadas de la Reforma, considero que se debe analizar si los argumentos expuestos para su aprobación son válidos desde un punto de vista de equidad tributaria.

Por lo anterior, la presente tesina pretende dar una respuesta a dicho cuestionamiento a partir de un método deductivo que permita entender la posición de México ante los países de la OCDE y las diferencias existentes con ese grupo de naciones con las que se nos ha pretendido homologar y por lo que ahora se justifica la imposición de una Reforma Fiscal poco favorecedora con los contribuyentes.

Es así, que en el primer capítulo denominado “México y su incorporación a la OCDE” se aborda el contexto internacional que permeo en los años en que México comenzó el proceso de modernización nacional y que derivó en la adopción de un gobierno abierto a la apertura comercial extranjera y a la búsqueda de un posicionamiento internacional más consolidado como lo fue la adhesión a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

En el segundo capítulo, “Desarrollo económico y social de los países miembro de la OCDE”, se describen las condiciones económicas y sociales de algunos países representativos de la OCDE, con la intención de hacer una diferenciación de la calidad de vida y el crecimiento económico de dichas naciones y apreciar la posición de México dentro de dicha Organización.

Una vez planteadas las características generales mencionadas, en el capítulo tercero, titulado “Situación fiscal de la distribución de dividendos en países de la OCDE”, me enfoqué a exponer el tratamiento fiscal general y el caso concreto de la distribución de dividendos con la intención de visualizar el gravamen tributario impuesto en esos países y contar con los elementos para hacer una comparación con el nuevo enfoque fiscal mexicano.



Finalmente en el cuarto capítulo, “Implicaciones económicas del nuevo tratamiento fiscal de la distribución de dividendos” me avoqué a enunciar los efectos económicos derivados de la Reforma tanto para las personas físicas contribuyentes, el cual se puede medir a través de la tasa efectiva, como para el crecimiento económico nacional, mismo que se basa en análisis y prospectivas de especialistas o participantes importantes de la economía nacional.

Todo lo anterior con la intención de allegar al lector de elementos de análisis que permitan tener un panorama más amplio sobre la validez de la aprobación de una modificación fiscal sustentada en un argumento que carece de un soporte objetivo y cuyos efectos son perjudiciales para el fortalecimiento del sistema tributario y el desarrollo económico en general.

## Capítulo 1. México y su incorporación en la OCDE

---

### 1.1 La modernización de México

#### 1.1.1 Contexto internacional

La modernización de un Estado supone modificaciones en los ámbitos económico, político y social para lograr que éste se adapte a las nuevas condiciones internas y externas del mundo.

En el caso de México, los últimos dos años de la década de los años ochenta y el comienzo de los noventas son momentos clave y de importantes transformaciones en concordancia con los cambios globales.

Uno de los acontecimientos más relevantes de la escena internacional fue el fin de la Guerra Fría, el cual fue recibido con optimismo al estar asociado con la resolución de numerosos conflictos como la caída del muro de Berlín, las reformas de la Unión Soviética, el proceso de reunificación de Alemania y el fortalecimiento del mundo socialista.

Para muchos especialistas, Estados Unidos fue el vencedor indiscutible de la Guerra Fría. Desaparecido el enemigo número uno, Estados Unidos esperaba contribuir a llevar ventajas de la democracia y del libre mercado a todas las naciones del mundo, especialmente a aquellas aun con sistemas socialistas.<sup>1</sup>

Ante este escenario, las mentes más privilegiadas se dieron a la tarea de definir un nuevo orden internacional y se especuló ampliamente sobre la recomposición de las alianzas internacionales que finalmente pondrían fin a las rivalidades.

La Guerra del Golfo Pérsico marcó un compás importante sobre las incertidumbres, ya que la colaboración inusitada de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) permitió el uso legítimo de la fuerza contra Irak, lo cual si bien demostró que el mundo había adoptado una nueva estructura unipolar, también demostró que la guerra necesitó sufragarse con aportaciones financieras de países clave como Japón, Alemania y aliados de Medio Oriente.

En el ámbito multilateral, las deliberaciones de la ONU enviaron el mensaje de que con la uniformidad de criterios de algunas naciones era posible realizar incursiones militares legitimadas sin contar necesariamente con el consenso internacional, lo cual llevó a reflexionar sobre una preocupante concentración de poder por parte de Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia principalmente.

De ahí que una de las reacciones más inmediatas que generó el conflicto en el Pérsico fue la de convocar al mundo a realizar una reforma de fondo del sistema de las Naciones Unidas con mecanismos más transparentes y democráticos.

---

<sup>1</sup> Velázquez Flores, Rafael, *Introducción al estudio de la política exterior de México*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1995, p169

De igual forma una vez terminado el conflicto del Pérsico, el reabastecimiento de las potencias victoriosas y los intereses de las empresas productoras de armamento se conjugaron para subrayar que los requerimientos de defensa seguían siendo tan altos como los del período de la Guerra Fría. Esta situación se vio reforzada por el hecho de que los cinco países miembros permanentes del Consejo de Seguridad y responsables del mantenimiento de la paz, contribuían con 80% de las transacciones de armas a nivel mundial.

Irónicamente resultó reveladora la rápida conformación de una nueva agenda en la que los temas protagónicos fueron el medio ambiente, la migración, el narcotráfico y los derechos humanos.

Así, en el escenario internacional surgieron nuevas fuentes de inestabilidad y preocupaciones globales, lo cual derivó en un nuevo reparto de zonas de influencia y de responsabilidades internacionales.

Con la meta de conformar un mercado único a finales de 1992 concluyó el proceso de conformación de la Unión Europea, lo cual a los ojos del mundo fue visto con preocupación al anticipar que se reducirían sustancialmente los intercambios y cooperación con el mundo exterior.

En el Pacífico asiático circuló la preocupación de que las tendencias de Europa y los constantes enfrentamientos comerciales con Estados Unidos conducirían a la región al asilamiento y a la rivalidad frente a estos dos centros de poder. Ante tales perspectivas, los países de la zona redoblaron esfuerzos de coordinación económica, empresarial e intergubernamental, a través de foros como el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (CECP), el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP) y el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (MCCEAP).

El papel de los Estados Unidos como gestor de la estabilidad europea se vio seriamente vulnerado ante la fragmentación de la Unión Soviética y el abandono de una ideología internacional. La creación de un mercado único europeo, fue interpretado como un esfuerzo tendiente a romper nexos de dependencia, por lo que la reacción de los tres países de América del Norte fue la de conformar su propia zona de comercio, por lo que el 17 de diciembre de 1992, México, Canadá y Estados Unidos firmaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Los países de América Latina por su parte, se debatieron entre la consolidación y el perfeccionamiento de sus democracias. El proceso de pacificación de Centroamérica encuadra fenómenos guerrilleros como los de El Salvador y Guatemala, así como el establecimiento del sandinismo en Nicaragua.

El tratamiento de la crisis centroamericana impuesta por la administración de George Bush alentó el proceso de pacificación, ya que una de las manifestaciones más sobresalientes fue el recorte de ayuda militar a los gobiernos centroamericanos, lo que impulsó el interés de llegar a salidas negociadas.

En general, en América Latina y el Caribe la tendencia fue la de consolidar procesos democráticos con alternancia en el poder, lo cual fue especialmente meritorio en países que habían emergido de dictaduras militares como Argentina y Chile.

En Perú se interpuso un estado de excepción justificado con el combate a los narcotraficantes y con poner fin al movimiento armado de Sendero Luminoso, dicho país se alejó del seno de las naciones democráticas hasta que las presiones de la comunidad internacional lograron que el gobierno de Fujimori llevara a cabo elecciones.

Guatemala por su parte, sufrió un conflicto de orden civil en 1993 cuando el entonces presidente Jorge Serrano Elías disolvió los poderes legislativo y judicial argumentando la infiltración de enemigos. Al igual que con Perú, las presiones internacionales, coadyuvaron al restablecimiento del estado.

Venezuela también vivió el asedio de fuerzas golpistas. Sendos intentos fallidos de poner fin al gobierno de Carlos Andrés Pérez alertaron a la comunidad latinoamericana de la fragilidad de la democracia.

La invasión estadounidense de Panamá en 1989 significó un retroceso en las relaciones interamericanas, tanto la violencia utilizada como la aplicación extraterritorial de las leyes estadounidenses, generaron un importante rechazo.

Con este telón de fondo internacional, se desplegó la política exterior<sup>2</sup> del presidente Carlos Salinas. México se hallaba sumergido en un profundo proceso de cambio estructural y de mentalidades. La política de modernización que impulsó el presidente fue la herramienta que permitió no sólo hacer frente a los grandes retos del exterior, sino sacar provecho de una inserción más ágil y participativa de México en los asuntos mundiales.<sup>3</sup>

En seguida se expondrá brevemente cómo fue el referido proceso y las implicaciones de la nueva política exterior mexicana.

### **1.1.2 El proceso de modernización de México**

Desde la crisis económica de 1982 se generó una deuda impresionante en la economía mexicana, el poder adquisitivo de la población se vio desplomado y la inflación y el desempleo crecieron desmesuradamente.

En el sexenio de Miguel de la Madrid, el gobierno absorbió en el presupuesto las distintas pérdidas de capital y las derivadas de créditos otorgados a empresas públicas. Los recortes presupuestales

---

<sup>2</sup> Edmundo Hernández Vela, en su diccionario de Política Internacional, define a la política exterior como “el conjunto de decisiones y acciones, que integran un cuerpo de doctrina, por el que cada Estado u otro actor o sujeto de la sociedad internacional, define su conducta y establece metas que trascienden sus fronteras, con el objeto de aprovechar el entorno internacional para el mejor cumplimiento de los objetivos.”

Hernández-Vela, Salgado, Edmundo, *Diccionario de Política Internacional*, Ed. Porrúa, México, 1996, p425

<sup>3</sup> Rozental, Andrés, *La política exterior de México en la era de la modernidad*, Ed. FCE, México, 1994, p19-44

fueron la forma más efectiva de reducir el gasto público, en virtud de los amplios márgenes que existían en entonces en todas las áreas del sector público.

La crisis encapsulaba una década de crecimiento nulo, una parálisis en las inversiones productivas y una aguda pérdida de confianza y autoestima en la sociedad mexicana.<sup>4</sup>

El partido político oficial continuó gobernando el país tras triunfar con escaso margen en las elecciones de 1988, sin embargo la oposición cobró un importante ascenso por el descontento social.

El entonces presidente, Carlos Salinas, concentró las energías al inicio de su mandato en revertir las tendencias que tenían sumergido al país en una combinación de apatía, incredulidad y carencia de impulso para propiciar el cambio.

Salinas propuso la modernización de México como la única vía de hacer frente a los cambios mundiales a través de la atracción de inversiones y la promoción de la imagen de México ante el mundo.

Así, la administración estableció seis objetivos de su política exterior:

- I. Preservar y fortalecer la soberanía nacional.
- II. Apoyar el desarrollo económico a partir de una inserción de México en el mundo.
- III. Proteger los derechos e intereses de los mexicanos en el extranjero.
- IV. Utilizar la cultura mexicana como elemento de identidad nacional y presencia mundial.
- V. Proyectar una imagen positiva de México en el exterior.
- VI. Promover la cooperación internacional en todos sus aspectos.

La modernización planteó el imperativo de modificar la forma de organización del país para producir riqueza y bienestar. La lógica de modernización fue que el Estado condujera la estrategia nacional de desarrollo a través del redimensionamiento de sus funciones en la inducción y regulación de los sectores privados.

Las entidades paraestatales fueron instrumentos de acción fundamentales para mantener el control de las áreas estratégicas, cuya administración y aprovechamiento constituyen la infraestructura fundamental para el desarrollo de la economía.

La nueva política económica de México se caracterizó por su espíritu promotor de la inversión, el comercio exterior y la desregulación económica. Una de las estrategias básicas fue la apertura comercial a través del establecimiento de una política exterior soportada en una diplomacia concentrada en proyectar los intereses nacionales y en sembrar las alianzas fundamentales del Estado mexicano.

---

<sup>4</sup> Idem p45

Las políticas macroeconómicas fueron puestas en práctica en el marco de un esfuerzo de concertación social ampliamente difundida y que incluía una política de ingresos flexible. La ilustración más reciente de estas reformas fue la firma del TLCAN.<sup>5</sup>

El libre comercio y la participación de inversión extranjera constituyó una alternativa viable para el gobierno mexicano que escogió un camino que implicaba grandes cambios en la vida nacional y que sin duda impactaron notablemente en las relaciones internacionales de nuestro país.

Prueba de ello fueron las acciones gubernamentales que produjeron el restablecimiento de las relaciones diplomáticas con el Vaticano y los primeros pasos de un conjunto de negociaciones comerciales encaminadas a la celebración de tratados y el ingreso mexicano a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Este hecho es un aspecto distintivo de la política exterior de Carlos Salinas, caracterizada por el pragmatismo y la búsqueda de un mejor papel en la sociedad internacional. Sin embargo, también despertó la polémica sobre la decisión de participar en un organismo internacional, pues algunos consideraron que era un error formar parte de una organización de países ricos, siendo un país pobre.

## **1.2 La incorporación de México en la OCDE**

### **1.2.1. El acercamiento a la OCDE y los compromisos adquiridos con la incorporación**

La OCDE es una organización fundada en 1961 y cuya misión es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo.

El acercamiento de México a la OCDE inició en 1991 con una serie de entrevistas de funcionarios del gobierno mexicano y de la Organización. Tras los primeros encuentros en abril de 1991, el Consejo aceptó llevar a cabo el proceso de acercamiento formal, dejando a cada Comité del organismo establecer los términos de participación de los funcionarios mexicanos como observadores de un país no miembro.

Se crearon dos grupos intersecretariales especializados en la OCDE. El objetivo de los mismos fue realizar un seguimiento detallado de la participación, formular directrices para las delegaciones participantes y analizar las estrategias a seguir.

En junio de 1993, los ministros dieron a la Secretaría General el mandato de examinar con México las condiciones y términos del ingreso a la Organización. De esta manera, comenzó una revisión exhaustiva de la legislación mexicana y su compatibilidad con las Actas de la Organización.

---

<sup>5</sup> Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico , *Estudio Económico de la OCDE*, Ed. Fondo de Cultura Económica, p1

Los Comités competentes analizaron el documento de posición de México entre diciembre de 1993 y marzo de 1994. El proceso de revisión concluyó el 24 de marzo y el Consejo decidió por consenso invitar a México a ingresar como miembro de pleno derecho.

Así, el 14 de abril de 1994 la OCDE invitó de manera formal a México para que se adhiriera a la Convención fundadora. El 18 de mayo de 1994, el gobierno mexicano depositó el instrumento de adhesión ante el gobierno de Francia, país sede de la OCDE, con lo cual se hizo oficial el ingreso de nuestro país en dicha Organización.

El ingreso de México en la OCDE fue un acontecimiento muy importante, ya que desde 1973 no se habían abierto las puertas a nuevos miembros. La adhesión mexicana fue un reflejo de la nueva posición internacional del país y un reconocimiento a las profundas transformaciones económicas emprendidas por el gobierno.

El hecho de que haya sido México el país seleccionado para iniciar el proceso de ampliación de la membresía de la Organización es un reconocimiento a las acciones del gobierno mexicano, además de constituirse como un antecedente y marco de referencia para el futuro ingreso de otros países.<sup>6</sup>

Los países de la OCDE aportaban dos terceras partes de la producción y tres quintas partes de las exportaciones a nivel mundial. En ese momento, México se situaba como la novena economía entre los 25 países miembros y como la decimotercera a nivel internacional. Existían muchas diferencias entre los niveles de desarrollo mexicanos y de las naciones más industrializadas de la Organización.

El ingreso a la OCDE se basó en un interés y beneficio mutuos. México participaría en uno de los organismos de mayor influencia en la economía y finanzas internacionales y la Organización iniciaba un proceso de apertura para tomar en cuenta a nuevos actores en la escena internacional.

Al formar parte de un organismo internacional es necesario cumplir con ciertos requisitos que han generado importantes derechos y obligaciones en la administración pública mexicana.

El ingreso de México en la OCDE conllevó el compromiso de mantener el grado de liberalización económica ya alcanzada y a seguir un proceso progresivo de liberalización en la medida en que las condiciones económicas, políticas y jurídicas del país lo permitan. Entre los principios de la OCDE se encuentran el trato nacional y la no discriminación. El primero significa que México deberá dar un trato no menos favorable a los inversionistas de otros países de la OCDE, y el segundo que las medidas de liberalización deben aplicarse de manera que las ventajas se extiendan a la totalidad de los integrantes de la Organización.

Un aspecto importante de la membresía mexicana es que el país se comprometió a que su participación en otras organizaciones o grupos internacionales debía ser consistente con los objetivos de la OCDE, es decir que México ya no podía seguir participando en el Grupo de los 77.

---

<sup>6</sup> INEGI, "El ingreso de México a la OCDE" en Revista Internacional del INEGI, mayo-agosto 1994, p. 10-11

Otros compromisos específicos son el pago de las cuotas por concepto de membresía y una serie de compromisos antes los Códigos de Liberalización y las Actas sobre inversión extranjera y empresas multinacionales.

La intención de eliminar los obstáculos en los intercambios de bienes y servicios y de mantener la liberalización de los movimientos de capitales se concretó en los Códigos de Liberalización sobre Movimientos de Capital y sobre Operaciones Corrientes Invisibles. EL objetivo de estos Códigos es facilitar las operaciones señaladas en los mismos para que se efectúen libremente entre residentes de países miembros. Así, los países se comprometen a aplicar una serie de principios especificados en los anexos de los Códigos, los cuales son: liberalización, no discriminación, trato nacional y trato equivalente.

En el área de inversión extranjera y empresas multinacionales, la OCDE ha adoptado 12 Actas, de las cuales la de Inversión internacional y Empresas multinacionales es la de mayor alcance y contiene cuatro elementos: lineamientos para las empresas multinacionales, un instrumento sobre incentivos y desincentivos a la inversión internacional, un instrumentos sobre requisitos conflictuales e impuestos a empresas multinacionales y el instrumento de trato nacional.

Como resultado de la participación en México en el Comité de Asuntos fiscales se adquirió el compromiso de realizar la reunión de Compromisos Específicos en Materia de Asuntos fiscales en octubre de 1995. Derivado de ello, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) asumió el compromiso de aplicar las recomendaciones del Consejo sobre:

- Determinación de precios de transferencia entre empresas asociadas.
- Asistencia administrativa mutua para la tramitación de solicitudes de devolución de impuestos.
- La forma estandarizada para intercambio automático de información según acuerdos impositivos internacionales.
- Doble tributación con respecto a impuesto de propiedades, herencias y donaciones-
- El Convenio Modelo Tributario de la OCDE para exámenes tributarios simultáneos.
- El Formato Magnético Estandarizado para el intercambio automático de información tributaria.

El Banco de México al igual que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial participaron en la formulación de reservas de México respecto a los dos Códigos de liberalización. En su mayor parte, las reservas se refieren a temas como la apertura gradual del sistema financiero a la competencia externa, las restricciones a la oferta vía transfronteriza de servicios financieros, la regulación de las entradas de capitales y la capacidad para regular el desarrollo de un mercado en euro-pesos.

Así, se mantuvo la capacidad regulatoria del Banco respecto de las entradas de capital y sobre el posible desarrollo de un mercado en euro-pesos, se adquirió el compromiso verbal de la SHCP de publicar las reglas de colocación de valores extranjeros, se aceptó el compromiso de que la



reglamentación del Sistema Internacional de Cotizaciones no contendría disposiciones contrarias a los Códigos.

Respecto a los intermediarios financieros extranjeros se asumió el compromiso de permitir el establecimiento de intermediarios extranjeros sólo en el caso de aquellos que no están sujetos a cuotas de mercado bajo el TLCAN y se mantuvo la posición de no liberalizar la prestación de servicios financieros transfronterizos por parte de no residentes en México.

### **1.2.1 Efectos de la incorporación a la OCDE**

Durante los primeros siete meses posteriores al ingreso a la Organización, México concentró sus esfuerzos en establecer una coordinación interna a nivel de gobierno federal, identificando las entidades mexicanas responsables del seguimiento de las actividades de los diferentes comités y grupos de trabajo.

Al interior de la OCDE se fomentó la incorporación de los temas prioritarios para México en su agenda como la pobreza, sistemas de pensiones, migración, educación y biodiversidad. Se ha promovido también el conocimiento de la realidad mexicana, ejemplo de ellos es la realización de una serie de estudios de economía nacional, educación superior, políticas comerciales, migración rural y políticas agrícolas.

México se comprometió en diversas materias, como lo fue en el sector de transportes, en el que convino eliminar antes del 2004 el incentivo para el uso de navieras mexicanas establecido en el Decreto Automotriz; a través del Conjunto mínimo de datos para la evaluación de productos químicos antes de su comercialización, se comprometió a establecer un sistema de notificación de sustancias químicas industriales y de consumo y a realizar pruebas de laboratorio ajustadas a los lineamientos de la OCDE.

En política educativa convino en alinearse a la Declaración sobre Futuras Políticas Educativas dentro del Cambiante Contexto Económico y Social. En materia de turismo, se comprometió a evitar medidas que impidan el libre tránsito de turistas y de libre competencia en la industria turística, entre otros compromisos.

En 1995 se inauguró en la Ciudad de México el cuarto Centro de Información y Publicaciones de la OCDE que tiene como objetivo atender a los sectores académicos y cubrir a los países de América Latina y el Caribe. También se realizaron esfuerzos para fortalecer la cooperación con los países miembros de la Organización, por lo que se organizó en México la primera reunión con Socios Emergentes en materia de Cooperación.

La Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) ha sido desde el inicio del proceso, la encargada de coordinar la relación de México con la OCDE, para lo cual se crearon dos grupos intersecretariales especializados, cuyo objetivo fue realizar un seguimiento detallado de la participación de nuestro país. En 1991, la SRE estableció la sección para la OCDE en la embajada de México en Francia y en mayo de 1994 se instaló la Delegación Permanente de México ante la OCDE.

Algunos de los resultados concretos de México derivados del fortalecimiento institucional de formar parte de la OCDE, incluyeron: la creación de la Comisión Federal de Competencia; la promulgación de la Ley de Equilibrio Ecológico; la fundación del Instituto Nacional para Evaluación de la Educación y el enfoque de calidad en la educación y los acuerdos bilaterales suscritos por México para evitar la doble tributación.

Sin embargo, es preciso reconocer que nuestro país participa en la OCDE de manera desigual y que enfrenta el gran reto de lograr un mejor aprovechamiento de su membresía. Hay comités, grupos de trabajo y foros, en los que la presencia de nuestro país es constante y activa, pero hay otros en los que está prácticamente ausente.

Por un lado, ello estriba en el distinto grado de conocimiento de la Organización, interés y recursos financieros y de capital humano capacitado, con los que cuentan las instancias gubernamentales para involucrarse en los distintos grupos de trabajo y comités de sus áreas de competencia.

Por el otro, tiene que ver con el hecho de que las actividades de la OCDE no siempre se ajustan a los intereses y prioridades de México, dado su perfil socio-económico de menor grado relativo de desarrollo que la mayoría de los demás países miembros, que concentran un porcentaje significativo del producto mundial; así como su carácter dual como oferente y receptor de cooperación internacional en la Organización que agrupa los principales países donantes de recursos para el desarrollo.

Ante ello, es necesario hacer una reflexión sobre la viabilidad de pertenecer a la mencionada Organización, pues el gasto de la representación permanente de México es bastante significativo. Desde 1997 a 2009, la Secretaría de Economía erogó un total de 63 millones 735 mil 714 pesos por este concepto. Dicho monto incluyó partidas denominadas “asignaciones por radicaciones en el extranjero”, “gastos contingentes para el personal radicado en el extranjero”, “pasajes internacionales”, “viáticos en el extranjero”, “mobiliario”, “equipo de administración”, “equipos y aparatos de comunicaciones y telecomunicaciones”, así como “vehículos y equipos terrestres”, entre otros.

Además, la Secretaría de Economía erogó 39 millones 420 mil 882 pesos con 99 centavos por investigaciones, estudios y programas con la OCDE. En 2001, la Secretaría de Desarrollo Social financió, con 1 millón 300 mil francos franceses, el Examen de política territorial de México a nivel nacional; en 2003 aportó 74 mil 415 euros para el estudio Revisión temática sobre el espacio: políticas para el desarrollo rural, así como del Estudio territorial de la zona metropolitana de la ciudad de México, por el que aportó 239 mil 920 euros, y 125 mil euros para la Conferencia Internacional sobre Diseño e Implementación Rural que se realizó en la ciudad de Oaxaca.

A manera de resumen, se puede señalar que al interior de México, la adhesión a la OCDE, junto con el establecimiento del TLCAN, fue visto como el fin un periodo en el cual nuestro país se consideraba a sí mismo como subdesarrollado, sin embargo, desde ese entonces hubo inconformes que aprovecharon cada oportunidad, durante los primeros años del gobierno del presidente Zedillo, para expresar descalificativos por esta membresía.

Incluso en las propias filas del Servicio Exterior Mexicano, no pocos funcionarios expresaban su inconformidad porque México hubiera abandonado el G77, y lamentaban haber perdido la posición de liderazgo que en él mantenían.

Hoy en día sigue siendo muy cuestionado el porqué de la integración de México a la OCDE y es muy probable que el factor decisivo para ser aceptados, fuera la anticipación extrema respecto de lo que los nuevos liberales mexicanos y los del mundo desarrollado pensaban que iba a ocurrir con México, después de la firma del TLCAN en 1994.

Sin embargo, la realidad es que el ingreso a la OCDE hace 20 años estuvo desprovisto de un proyecto realista para impulsar un verdadero crecimiento económico sostenible. La política exterior mexicana conjugó el doble error de imponer una precipitada apertura comercial con desregulaciones financieras imprudentes y desincorporaciones fraudulentas de empresas y bienes de la nación, al mismo tiempo que abandonó sus tesis de diplomacia económica dentro del bloque de países en vías de desarrollo.

Ser miembro de la OCDE no nos convierte país desarrollado. Esto se adquiere con el trabajo, el esfuerzo y el entendimiento nacionales. Todo ser humano y toda nación aspiran a ser más y tener más: es legítimamente humano. México aspira a aumentar y distribuir mejor su riqueza, a sacar de su postración a los millones de pobres que tiene nuestro país, a ofrecer a toda su población mejores niveles de vida y oportunidades de participación.<sup>7</sup>

En el siguiente capítulo me avocare a puntualizar a cerca de las diferencias existentes en los niveles de desarrollo y de bienestar de los países miembros de la OCDE, con la intención de sustentar el hecho de que la incorporación de nuestro país en la referida Organización atendió principalmente a los intereses políticos de ese entonces amparados por una expectativa ideal de desarrollo, lejos de ser una mirada a la realidad económica y social de la nación.

---

<sup>7</sup> Leandro, Arellano, "El ingreso a la OCDE" en Revista mexicana de la Secretaria de Relaciones Exteriores, junio-septiembre 1994, p8.

## Capítulo 2. Desarrollo económico y social de los países miembros de la OCDE

---

### 2.1 Indicadores de desarrollo

#### 2.1.1 Indicadores económicos

Como se mencionó en el capítulo anterior, las características de nuestro país son muy diferentes de las que prevalecen en la mayoría de los miembros de la OCDE, por ello su participación dentro de la Organización es poco representativa e incluso cuestionable al implicar un compromiso multilateral y una carga financiera con pocos beneficios.

Las marcadas diferencias se pueden demostrar a través de la comparación de índices de desarrollo mundial (IDM), los cuales proporcionan una completa selección de índices económicos, sociales y medioambientales, basados en datos del Banco Mundial y de más de 30 organizaciones asociadas. Los Indicadores del desarrollo mundial (IDM) son la principal recopilación del Banco Mundial de datos sobre desarrollo y se presentan en cuadros seleccionados para 153 países con más de 1 millón de habitantes.

De forma general, el desempeño económico de México es poco destacable dentro de la Organización. Según lo manifiesta el propio estudio económico de la OCDE para México 2013, la media y la mediana de ingreso per cápita han crecido lentamente durante las últimas tres décadas, lo que ha ocasionado una amplia y persistente brecha de ingresos con respecto a los países más ricos de la OCDE. Detrás de este decepcionante desempeño se encuentra la persistente debilidad en el crecimiento de la productividad y si bien, la acumulación de factores al crecimiento ha estado a la par con otros grandes mercados, México es el único de los mercados emergentes que ha sufrido una tendencia negativa de menos de 1.2% de crecimiento de la productividad multifactorial (PMF) en la última década.<sup>8</sup>

A continuación explicaré brevemente los indicadores económicos más representativos y mostraré los correspondientes a algunos países con la finalidad de identificar la posición internacional de México dentro de la Organización.

##### 2.1.1.1 Producto Interno Bruto (PIB)

El PIB es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. En teoría, el PIB se puede abordar desde tres ángulos:

---

<sup>8</sup> Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, *Estudios económicos de la OCDE*, publicado en mayo 2013.

- El enfoque de la producción suma el “valor agregado” en cada etapa de producción. Ese valor agregado se define como el total de ventas menos el valor de los insumos intermedios utilizados en la producción. Por ejemplo, la harina es un insumo intermedio y el pan es el producto final.
- El enfoque del gasto suma el valor de las adquisiciones realizadas por los usuarios finales; por ejemplo, el consumo de alimentos, televisores y servicios médicos por parte de los hogares; la inversión en maquinarias por parte de las empresas, y las adquisiciones de bienes y servicios por parte del gobierno y de extranjeros.
- El enfoque del ingreso suma los ingresos generados por la producción; por ejemplo, la remuneración que perciben los empleados y el superávit operativo de las empresas (que equivale aproximadamente a las ventas menos los costos).

En 2013, el PIB de los países miembros de la OCDE creció 1.3%. En la Unión Europea el incremento de la actividad económica respecto al trimestre precedente fue del 0.4% y por lo que respecta a las siete mayores economías (Alemania, Canadá, Francia, Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos), la actividad económica creció un 0.6%.

El mayor crecimiento entre octubre y diciembre fue para Estados Unidos, cuya economía creció un 0.8 %, seguido del Reino Unido, donde el PIB progresó un 0.7 %, de Alemania (+0.4 %), de Francia y Japón (+0.3 %) y de Italia (+0.1).

En seguida se muestra una tabla elaborada con datos del Banco Mundial que muestra el crecimiento anual del PIB a precios constantes de las dos economías más destacadas de América (Estados Unidos y Canadá), dentro de este bloque también consideré a Chile por ser un país con características similares a las de México y evidentemente a éste último; por lo que corresponde a Europa, consideré las cuatro economías más representativas y por lo referente a Asia y Oceanía incluí a Australia y Nueva Zelanda y Corea y Japón, respectivamente.

<i>Crecimiento del PIB (% anual)</i>					
País	2009	2010	2011	2012	2013
Canadá	-2.70%	3.40%	2.50%	1.70%	2.00%
Chile	-1.00%	5.80%	5.80%	5.40%	4.10%
Estados Unidos	-2.80%	2.50%	1.80%	2.80%	1.90%
<b>México</b>	<b>-4.70%</b>	<b>5.10%</b>	<b>4.00%</b>	<b>4.00%</b>	<b>1.10%</b>
Alemania	-5.10%	4.00%	3.30%	0.70%	0.40%
Francia	-3.10%	1.70%	2.00%	0.00%	0.20%
Italia	-5.50%	1.70%	0.40%	-2.40%	-1.90%
Reino Unido	-5.25%	1.70%	1.10%	0.30%	1.70%

Australia	1.70%	2.00%	2.20%	3.60%	2.70%
Nueva Zelanda	2.20%	0.70%	2.30%	2.50%	2.50%

Corea	0.70%	6.50%	3.70%	2.30%	3.00%
Japón	-5.50%	4.70%	-0.50%	1.40%	1.50%

Promedio	<b>-2.59%</b>	<b>3.32%</b>	<b>2.38%</b>	<b>1.86%</b>	<b>1.60%</b>
----------	---------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Como se puede apreciar en 2013, México tuvo un crecimiento del PIB inferior a todos los países, exceptuando el de Italia, el cual se encuentra en una situación muy particular de endeudamiento con un pasivo de aproximadamente de 1.9 billones de euros lo que representa 120% del PIB.

La economía mexicana lleva más de 30 años con crecimiento del PIB muy mediocre y casi nulo. Los datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Información (INEGI) respecto al crecimiento promedio anual de la economía de los últimos 4 sexenios señalan que en el sexenio de Carlos Salinas el crecimiento del PIB promedio anual fue de 3.96%; con Ernesto Zedillo del orden del 3.50%; con Vicente Fox fue de 2.15%; y con Felipe Calderón, que ha sido el peor, de apenas 1.93%.

De manera extraordinaria, por lo que corresponde a 2014, el PIB mexicano reportó un crecimiento de 1.0% en el segundo trimestre del año, el tercero más alto de entre los 34 países de la OCDE, luego de reportar en el primer periodo 0.4%. En comparación con el trimestre pasado, esto representó un incremento de 0.6%, el mismo índice reportado por Estados Unidos.<sup>9</sup>

De acuerdo con el INEGI este crecimiento obedeció principalmente al fortalecimiento del sector terciario, el cual creció 1.8% anual y representa poco más del 60% del valor de la economía. A su vez, el sector secundario, que registra la producción industrial y representa alrededor del 35% de la economía, registró un incremento de 1.0% anual en el trimestre de referencia. Y a pesar de que el sector primario reportó un aumento de 2.6%, éste segmento representa menos del 3% de la economía.<sup>10</sup>

Es importante mencionar que a pesar de lo anterior, el pronóstico de crecimiento económico de México disminuyó en agosto por séptima vez de 2.6% a 2.5%. Esta proyección coincide con la de organismos como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF).

El sondeo del Banco de México, reveló que el especialista más optimista apuesta por una expansión de 2.9%, mientras que el más conservador, por una de 1.9%. Por octavo mes consecutivo, la inseguridad pública fue el principal factor que obstaculizaría el crecimiento

<sup>9</sup> Patiño, Dainzú, "PIB mexicano de los que más crecen entre la OCDE" en El financiero, publicado el 10/10/2014

<sup>10</sup> Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *Boletín de prensa no. 378/14*, publicado el 21/08/14.

económico en México, con 22% de respuestas; su mayor proporción desde agosto de 2011, cuando se situó en 23% de las respuestas.<sup>11</sup>

### **2.1.1.2 Inflación**

La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país. Para medir el crecimiento de la inflación se utilizan índices, que reflejan el crecimiento porcentual de una canasta de bienes ponderada. El índice de medición de la inflación es el Índice de Precios al Consumidor (IPC) que en México se le llama INPC (Índice Nacional de Precios al Consumidor). La inflación medida por el índice de precios al consumidor refleja la variación porcentual anual en el costo para el consumidor medio de adquirir una canasta de bienes y servicios que puede ser fija o variable a intervalos determinados, por ejemplo anualmente.

Existen cuatro tipos de inflación:

- Inflación por consumo o demanda. Esta inflación obedece a la ley de la oferta y la demanda. Si la demanda de bienes excede la capacidad de producción o importación de bienes, los precios tienden a aumentar.
- Inflación por costos. Esta inflación ocurre cuando el precio de las materias primas aumenta, lo que hace que el productor, buscando mantener su margen de ganancia, incremente sus precios.
- Inflación autoconstruida. Esta inflación ocurre cuando se prevé un fuerte incremento futuro de precios, y entonces se comienzan a ajustar éstos desde antes para que el aumento sea gradual.
- Inflación generada por expectativas de inflación (círculo vicioso). Esto es típico en países con alta inflación donde los trabajadores piden aumentos de salarios para contrarrestar los efectos inflacionarios, lo cual da pie al aumento en los precios por parte de los empresarios, originando un círculo vicioso de inflación

A abril 2014, la inflación total de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) se ubicó en 2%. La inflación de los precios de los energéticos entre los países de la OCDE ascendió a 2.7% en el cuarto mes del año, lo que indica un importante aumento desde el mes anterior, cuando se ubicó en 0.9 por ciento. En ese mes, México reportó la tercera inflación más alta de los países miembros de la OCDE, ubicándose en 3.5%.

Por lo que respecta al mes de octubre, el INPC aumentó 4.32% a tasa anual cifra que representa el tercer mayor incremento en lo va del presente año, de acuerdo con datos del INEGI. Esta variación anual se ubica, por séptima quincena consecutiva, encima de la meta objetivo del Banco de México (3% +/- un punto porcentual).

---

<sup>11</sup> Puga, Tlaloc, "Seguirán ajustes a la previsión del PIB" en El financiero, publicado el 03/09/14

Los resultados del INPC a tasa anual y quincenal estuvieron por arriba de la expectativa de mercado (4.29 contra 4.32% y 0.47 y contra 0.50% respectivamente).<sup>12</sup>

Siguiendo el mismo comparativo que el aplicado en el PIB, en seguida se muestra la inflación anual de 2009 a 2013, donde se puede apreciar que México tiene el porcentaje más alto.

<b>Inflación (% anual)</b>					
<b>País</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Canadá	0.30%	1.80%	2.90%	1.50%	0.90%
Chile	0.00%	1.40%	3.30%	3.00%	1.80%
Estados Unidos	-0.40%	1.60%	3.20%	2.10%	1.50%
<b>México</b>	<b>5.30%</b>	<b>4.20%</b>	<b>3.40%</b>	<b>4.10%</b>	<b>3.80%</b>
Alemania	0.30%	1.10%	2.10%	2.00%	1.50%
Francia	0.10%	1.50%	2.10%	2.00%	0.90%
Italia	0.80%	1.50%	2.70%	3.00%	1.20%
Reino Unido	2.20%	3.30%	4.50%	2.80%	2.60%
Australia	1.80%	2.80%	3.40%	1.80%	2.40%
Nueva Zelanda	2.10%	2.30%	4.40%	0.90%	1.30%
Corea	2.80%	3.00%	4.00%	2.20%	1.30%
Japón	-1.30%	-0.70%	-0.30%	0.00%	0.40%
<b>Promedio</b>	<b>1.17%</b>	<b>1.98%</b>	<b>2.98%</b>	<b>2.12%</b>	<b>1.63%</b>

De acuerdo con lo declarado por el gobernador del Banco de México, será hasta mediados de 2015 cuando la inflación se dirija hacia el objetivo de 3%, lo que se conseguirá derivado de la desaparición de los aumentos mensuales de gasolina.

### **2.1.1.3 Deuda externa**

La deuda externa bruta es el monto pendiente de reembolso en un determinado momento de los pasivos corrientes reales y no contingentes asumidos por residentes de una economía frente a no residentes con el compromiso de realizar en el futuro pagos de principal, intereses o ambos.

En un contexto de carácter más técnico la deuda externa total es considerada como la suma de:

<sup>12</sup> Rosales, Rodrigo A, "Inflación se situó en 4.32%" en la primera quincena de octubre" en El economista, publicado el 23/10/14



La deuda pública y con garantía pública a largo plazo y la deuda privada a largo plazo sin garantía. Esta clase de deuda tres clases de préstamos: públicos, con garantía pública y privados sin garantía.

- 1.1. Los préstamos públicos son las obligaciones externas de deudores públicos, incluidos el gobierno nacional, sus organismos y las entidades públicas autónomas.
  - 1.2. Los préstamos con garantía pública son las obligaciones externas de deudores privados cuyo reembolso está garantizado por una entidad pública.
  - 1.3. Los préstamos privados sin garantía son las obligaciones externas de deudores privados cuyo reembolso no está garantizado por una entidad pública.
- II. La utilización del crédito del FMI. Este tipo de deuda se refiere a las obligaciones de recompra en el FMI respecto de todos los usos de sus recursos, excluidos los correspondientes a giros contra el tramo de reserva.
- III. La deuda a corto plazo. Es la deuda con un plazo de vencimiento original de un año o menos. Comprende los retrasos acumulados en los intereses sobre la deuda a largo plazo pendiente y el desembolsado que se debe pero que no se ha pagado

Las Estadísticas de la deuda ofrecen un panorama detallado del saldo y los flujos de deuda de los países en desarrollo. En los datos presentados, como parte de las Estadísticas trimestrales de la deuda externa, se analiza con mayor detenimiento la deuda externa de los países de ingreso alto y de los mercados emergentes para permitir una comprensión más completa de los flujos financieros mundiales.

De acuerdo con el ranking de deudas externas por monto, a la cabeza en el 2006 se encontraba Estados Unidos, con una deuda de 1,973 millones de dólares, equivalente a 14.2% de su Producto Interno Bruto (PIB). Estos pasivos externos para el 2013 sumaron 5,698 millones de dólares, que resultaron equivalentes, según cuentas del Fondo, a 34% de su PIB. Sin embargo, si el comparativo se realiza en función del porcentaje del PIB, queda España como el líder indiscutible que en el 2013 tenía pasivos externos equivalentes a 103% del PIB.

Así se entiende que México, con una deuda externa de 346,000 millones de dólares en el 2006, ya se ubica por encima de Grecia, cuyos pasivos documentados sumaron entonces 237,000 millones de dólares. Al hacer la comparación respecto del PIB, la deuda griega en el 2006 equivalía a 90.6% del PIB, contra la de México, que estaba en 35.6% del PIB. Si se organizan los endeudamientos externos según su equivalencia en puntos del PIB, México se quedaría en la media tabla, en el sitio cinco al 2013.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Morales, Yolanda, "México es el octavo país con mayor deuda externa del mundo" en El economista, publicado el 30/09/14.

Vale la pena destacar que en la administración del ex presidente Felipe Calderón Hinojosa se elevó la deuda pública neta a su máximo histórico, lo que llevó al país a fijar sus débitos interno y externos netos del sector público federal en un máximo histórico de 3 billones 567 mil 800 millones de pesos y de 123 mil 100 millones de dólares. La deuda interna del país creció en 168% de noviembre de 2006 a noviembre de 2012, es decir, 2 billones 241 mil 100 millones de pesos. En tanto que la deuda externa del sector público federal tuvo un aumento de 146.6%, al pasar de 49 mil 919.1 millones a 123 mil 100 millones de dólares.

#### 2.1.1.4 Ahorro bruto

El ahorro bruto es un agregado que mide la parte del Ingreso Nacional Bruto Disponible que no ha sido absorbida por el consumo final. Se calcula como suma de los ahorros brutos de los sectores institucionales e indica el monto de recursos de la economía nacional para realizar sus inversiones, o para invertir en el resto del mundo. El ahorro nacional bruto es igual al Producto Nacional Bruto menos el Consumo.

Un dato interesante respecto al ahorro y de manera independiente a los países a los que estoy haciendo referencia, es que Qatar es el país que más ahorra en el mundo, encabezando una lista que incluye a potencias petroleras de Medio Oriente y naciones emergentes en el Lejano Oriente. El ahorro bruto nacional de Qatar, es el 59% de su PIB. Otros dos países, Kuwait y China, también ahorran más de la mitad de su PIB. Y otros grandes ahorradores del Este son Singapur, Nepal, Corea del Sur, India, Malasia y Tailandia.

Como podemos apreciar se trata de pequeñas economías que son vulnerables a grandes fluctuaciones en los precios del petróleo, y que por ende tienden a ahorrar cantidades mucho más altas que les permitan ejercer políticas anti cíclicas

En la siguiente tabla se muestran los porcentajes de ahorro bruto de los mismos países que en los comparativos anteriores:

<b>Ahorro bruto (% del PIB)</b>				
<b>País</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Canadá	18.00%	19.00%	21.00%	21.00%
Chile	22.00%	24.00%	22.00%	22.00%
Estados Unidos	14.00%	15.00%	16.00%	17.00%
<b>México</b>	<b>23.00%</b>	<b>22.00%</b>	<b>21.00%</b>	<b>22.00%</b>
Alemania	22.00%	24.00%	24.00%	24.00%
Francia	17.00%	17.00%	18.00%	18.00%
Italia	17.00%	17.00%	17.00%	18.00%
Reino Unido	13.00%	12.00%	13.00%	11.00%

Australia	25.00%	23.00%	24.00%	25.00%
Nueva Zelanda	17.00%	16.00%	16.00%	16.00%
Corea	33.00%	35.00%	35.00%	35.00%
Japón	23.00%	23.00%	22.00%	22.00%
Promedio	<b>20.33%</b>	<b>20.58%</b>	<b>20.75%</b>	<b>20.92%</b>

Como podemos apreciar en cuanto al ahorro bruto, México se encuentra bien posicionado. En 2013, el ahorro interno bruto representó 17.9% del PIB a precios de mercado y el ahorro externo 2.0%, con lo cual el ahorro total financió a la inversión bruta de capital, que fue de 19.9% del PIB.

Es importante mencionar que del ahorro que generamos en México una parte importante proviene de las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES). En este 2014 el dinero reunido en las cuentas individuales representa 12.9% del PIB según la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR).

#### **2.1.1.5 Recaudación impositiva**

La recaudación impositiva se refiere a las transferencias obligatorias al Gobierno central con fines públicos. Se excluyen ciertas transferencias obligatorias como las multas, sanciones y la mayoría de las contribuciones al seguro social.

De acuerdo al informe de Estadísticas Tributarias de la OCDE, al 2012, la tasa de ingresos tributarios de México, fue de 19.6 % del PIB, la cual se ubica por debajo del promedio de América Latina y es la más baja entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), donde la tasa promedio es de 34.6%.

Con los países latinoamericanos, también existen amplias diferencias entre las tasas de ingresos tributarios. La lista es encabezada por Argentina (37.3%) y Brasil (36.3%), que se encuentran por encima del promedio de la OCDE, mientras que al final se ubican Guatemala (12.3%) y República Dominicana (13.5%).

Los ingresos tributarios en México dependen significativamente de los impuestos indirectos, los que representaban en 2010 más del 50% en comparación con el 33% en la OCDE, sin embargo la recaudación de IVA alcanzó sólo el 3.9% del PIB en 2010, la segunda más baja a nivel regional y muy por debajo del promedio de América Latina (6% del PIB) y de la de la OECD (6.6% del PIB).<sup>14</sup>

<sup>14</sup> Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), "Estadísticas Tributarias en América Latina 1990-2010", OCDE.

Estructuralmente, el país tiene un problema de recaudación que ha sido compensado por los ingresos petroleros, que representan una parte importante de los recursos públicos. En los últimos tres años, el precio promedio de la mezcla mexicana de petróleo se cotizó en cerca de 100 dólares por barril, muy por arriba de la referencia utilizada en la Ley de Ingresos de la Federación. Pero si por alguna razón se desplomara el precio del barril de crudo mexicano de exportación, las finanzas públicas estarían en riesgo de caer en una grave crisis.

Históricamente, la recaudación tributaria en México, sin considerar los ingresos petroleros ni las contribuciones de seguridad social, sólo ha representado 10% del PIB. En cambio, en los países miembros de la OCDE, es de entre 19% y 25%. Lo ideal es una recaudación de entre 16% y 18% del PIB, sin incluir los ingresos petroleros.

El deterioro fiscal de México se muestra claramente en el Reporte Global de Competitividad 2013-2014 del Foro Económico Mundial, en el que está en el lugar 119 de 146 países evaluados en el rubro de tasas impositivas.

Algunos especialistas consideran que algunas posibles razones por las que México tiene niveles tan bajos de recaudación fiscal son:

- 1) La corrupción de las autoridades públicas que genera una elevada desconfianza en la población, misma que prefiere no pagar impuestos pues no llega a percibir los beneficios.
- 2) Los errores en las leyes y la complejidad de las mismas que permiten la elusión fiscal y la evasión.
- 3) El hecho de que más de 95% de las empresas sean micro y pequeñas empresas con deficiencias en sus procesos administrativos y contables, lo que dificulta y encarece sensiblemente la recaudación fiscal.
- 4) El hecho de que 59% de los trabajadores se encuentra en el sector informal lo que disminuye la base de contribuyentes y hace inviables los costos de la cobranza de los impuestos.

### **2.1.2 Indicadores sociales**

Los indicadores sociales son estadísticas, serie estadística o cualquier forma de indicación que nos facilita estudiar dónde estamos y hacia dónde nos dirigimos con respecto a determinados objetivos y metas, así como evaluar programas específicos y determinar su impacto.<sup>15</sup>

Aunque no exista una definición única en términos generales se puede denominar indicador a un instrumento construido a partir de un conjunto de valores numéricos o de categorías ordinales o nominales que sintetiza aspectos importantes de un fenómeno con propósitos analíticos.

---

<sup>15</sup> Mondragón, Pérez Angélica Rocío, “¿Qué son los indicadores?” en Revista de información y análisis no.19 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2002.

Los indicadores sociales nos facultan para medir niveles, distribución y cambios en el bienestar social, así como identificar, describir y explicar relaciones relevantes entre distintas variables referidas al bienestar de las personas. Asimismo, son elementales para evaluar, dar seguimiento y predecir tendencias de la situación de un país, un estado o una región en lo referente a su economía, sociedad, desarrollo humano, etc., así como para valorar el desempeño institucional encaminado a lograr las metas y objetivos fijados en cada uno de los ámbitos de acción de los programas de gobierno.

Los diversos organismos internacionales, entre ellos la ONU, el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la OCDE, el Instituto de Recursos Mundiales (IRM), se han enfocado obtener, de forma permanente, un grupo de indicadores comunes para la mayoría de los países que les permitan evaluar su situación demográfica, social, económica y del medio ambiente con respecto a determinados objetivos y metas de carácter internacional; asimismo, difunden diversos informes y reportes con sus evaluaciones y la evolución de los países y el mundo en su conjunto en diversos tópicos.

En seguida abordaré algunos indicadores importantes que denotan la situación social y la calidad de vida de las personas de algunos países con la intención de resaltar la posición de nuestro país en el ámbito internacional.

#### **2.1.2.1 Ingresos familiares**

El ingreso familiar disponible neto ajustado es la cantidad de dinero que una familia percibe o gana cada año después de impuestos. Representa el dinero del que dispone una familia para gastar en bienes o servicios.

El ingreso familiar disponible se compone de los ingresos provenientes de la actividad económica (sueldos y salarios); beneficios de aquellos que trabajan en su propia empresa; ingresos provenientes de propiedades (dividendos, intereses y rentas), beneficios sociales en efectivo (pensiones por jubilación, beneficios por desempleo, asignaciones familiares, subsidios para bajos ingresos, etc.) y transferencias sociales en especie (bienes y servicios como servicios de salud, educación y vivienda, recibidos de manera gratuita o a precios reducidos). En la OCDE, el ingreso familiar disponible neto ajustado per cápita es de 23,938 USD al año.

En los últimos quince años las familias han tenido en promedio mayores ingresos y el patrimonio financiero se ha incrementado en muchos países de la OCDE, especialmente en Alemania, Dinamarca, Israel y Suecia. Con todo, pese al aumento general en los estándares de vida, algunos grupos han quedado rezagados y la desigualdad también creció durante el mismo periodo. En algunos países de la OCDE, como Chile y México, pero también Turquía, Estados Unidos e Israel, la distribución de ingresos es mucho más desigual que en otros. Por contraste, los países nórdicos y del este de Europa se caracterizan por tener menos desigualdades en el ingreso. En promedio, en los países de la OCDE la población que ocupa el 20% superior de la escala de ingresos percibe un

estimado de 45 618 USD al año, mientras que la población que ocupa el 20% inferior vive con un estimado de 9 291 USD al año.

En México, el ingreso familiar disponible neto ajustado promedio per cápita es de 12,850 USD al año, cifra menor que el promedio de la OCDE de 23,938 USD al año. Pero la brecha entre los más ricos y los más pobres es considerable; la población situada en el 20% superior de la escala de ingresos gana cerca de trece veces lo que percibe la población que ocupa el 20% inferior.<sup>16</sup>

De acuerdo al INEGI en el año 2012 el ingreso corriente trimestral total de los hogares fue de 1,203, 202, 598 miles de pesos, del cual el 78.5 % correspondía a ingreso monetario y el restante 21.5 % fue percibido por los hogares bajo la forma de bienes o servicios.

Las remuneraciones al trabajo subordinado continuaron representando la parte más importante del ingreso corriente monetario, aunque en 2012 redujeron su participación en el total, al representar el 62.5 %; los ingresos por transferencias monetarias que recibieron los hogares aumentaron su participación a 16.0 % , en tanto que el trabajo independiente constituyó el 12.7%, la renta de la propiedad el 5.2 % y el 3.5 % de los ingresos procedieron de trabajos distintos al principal y el secundario en 2012.<sup>17</sup>

En seguida se muestra una tabla con el ingreso de los hogares promedio en orden descendente de algunos países miembros de la OCDE con información actualizada a 2012:

***Ingreso de los hogares promedio:***  
Ingreso familiar disponible anual para un hogar medio en USD a precios de 2010 y a paridad de poder adquisitivo

País	Importe en USD
Luxemburgo	40,900
Estados Unidos	35,600
Canadá	31,900
Australia	31,900
Países bajos	28,700
Reino Unido	28,200
Francia	27,400
Alemania	27,400
Nueva Zelanda	26,600
Italia	23,800

<sup>16</sup> Información obtenida de OECD Better Life Index.

<sup>17</sup> Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Información, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2012, Boletín de Prensa no. 278/13* publicado el 16/07/13.

Japón	23,100
Israel	18,500
Grecia	17,800
Chile	13,200
Estonia	11,600
Turquía	10,400
México	<b>6,400</b>

Como se puede apreciar dentro de este indicador nos encontrábamos por debajo de todos los países al 2012, lo cual no ha cambiado mucho a la fecha. Este año, el desplome de ingresos familiares sólo fue superado por el registrado en los hogares de Grecia, una economía azotada por la crisis fiscal y financiera, la cual inscribió una caída en el ingreso familiar superior a 10%.

México es uno de los países más castigados por la crisis, los mayores efectos en el bienestar de la población se han manifestado en el descenso del empleo y en el deterioro de las condiciones del mercado laboral, aunado a la marcada desigualdad en la distribución de riqueza, la cual se explicará a continuación.

### 2.1.2.2 Desigualdad

La desigualdad es la disparidad en la distribución de bienes e ingresos económicos. El coeficiente de Gini es la más famosa medición de desigualdad relativa. Parte de la construcción de un espacio donde se arreglan los porcentajes de ingreso contra los porcentajes de población, formando una distribución en segmentos de población (usualmente deciles) donde se traza una línea recta de 90 grados conocida como línea de igualdad. Esta línea representa la igualdad perfecta (una relación 1 a 1 entre ingreso y población), dentro de este espacio se traza una llamada curva de Lorenz que relaciona el ingreso real y el segmento de población.

A continuación se muestra el coeficiente de Gini en orden ascendente de los mismos países comparados anteriormente. Es importante señalar que el coeficiente será de cero si todos tienen el mismo ingreso y será uno si una sola persona tuviera todos los ingresos.

**Desigualdad de ingreso:** Coeficiente de Gini. Mide la inequidad en los ingresos después de impuestos y transferencias ajustados por la diferencia en el tamaño del hogar.

País	Coeficiente
Luxemburgo	0.28
Países bajos	0.28

Alemania	0.29
Francia	0.31
Canadá	0.32
Australia	0.32
Nueva Zelanda	0.32
Italia	0.32
Estonia	0.32
Reino Unido	0.34
Japón	0.34
Grecia	0.34
Israel	0.38
Estados Unidos	0.39
Turquía	0.41
México	<b>0.48</b>
Chile	0.50

Como se puede apreciar, Estados Unidos, México, Chile y Turquía registraron los niveles más altos de desigualdad. Además nuestro país, también se ubicó como el país donde la brecha entre los ingresos del 10% de la población más rica es más amplia respecto al 10% más pobre.

Algunos académicos señalan que la desigualdad tiene que ver con las políticas públicas, en particular con la fiscal, la cual se caracteriza por ser agresiva y poco redistributiva. También consideran que en México hay un sinnúmero de programas sociales mal dirigidos y que no tienden a ir a las personas que más los necesitan.

### 2.1.2.3 Desempleo

En términos de empleo, alrededor del 61% de las personas entre 15 y 64 años de edad en México tienen un empleo remunerado, cifra menor que el promedio de la OCDE de 65%. Cerca del 79% de los hombres tienen un empleo remunerado, en comparación con el 45% de las mujeres. En México la gente trabaja 2,226 horas al año, cifra mayor que el promedio de la OCDE de 1,765 horas. Casi el 29% de los empleados tienen un horario de trabajo muy largo, cifra mucho mayor que el promedio de la OCDE de 9%; y, entre ellos, el 35% de los hombres trabajan muchas horas en comparación con el 18% de las mujeres.

Durante el segundo trimestre del 2014, la tasa de empleo de México fue de 60.4% del total de las personas en edad de trabajar (de 15 a 64 años), que significa la quinta proporción más baja entre los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), de acuerdo con datos desestacionalizados del organismo internacional

En sentido contrario, el podio con las tasas de empleo más altas lo compone Islandia (82.2%), Suiza (79.7%) y Noruega (75.4%); mientras, la OCDE presentó una cifra de 65.6%, que representa 536.8 millones de empleados. Así, destacan Francia (64.3%), Portugal (62.2%) y Chile (62.2%) por ubicarse debajo del cociente del organismo



Por género, las mujeres ocupadas de la economía mexicana constituían 44.4% del total de la población en edad de trabajar en el segundo tercio del año en curso, dígito que sólo supera a Grecia (40.7%) y a Japón (29.3%); en tanto, la tasa de empleo de los hombres se situó en 77.9%, ubicándose en el sexto peldaño de los 34 países que integran la Organización.<sup>18</sup>

En seguida se muestra la tasa de desempleo de la población económicamente activa con información actualizada al segundo trimestre de 2014:

***Tasa de desempleo: Desempleo  
en porcentaje de población activa***

País	%
Japón	3.6%
Corea	3.7%
Austria	4.9%
México	<b>5.0%</b>
Alemania	5.1%
Nueva Zelanda	5.6%
Israel	6.0%
Estados Unidos	6.2%
Reino Unido	6.7%
Canadá	7.0%
Países Bajos	7.2%
Suecia	8.0%
Turquía	9.1%
Italia	12.5%
Eslovaquia	13.9%
Portugal	14.3%
Grecia	27.3%

Como se puede apreciar nuestro país se encuentra en un posición muy buena en este indicador, lo cual puede explicarse si consideramos que la medición realizada es sobre el desempleo abierto, es decir sobre la combinación de una situación (no haber trabajado en la semana de referencia) con un comportamiento (haber realizado una búsqueda activa del trabajo que no se tiene). En México, el autoempleo sigue guardando su importancia como estrategia de sobrevivencia en sectores de población que no se vinculan a mercados de trabajo ni manifiestan la intención de hacerlo, por lo que la tasa de desempleo abierto lo único que señala es qué tan lejos o qué tan cerca está una economía de lograr el equilibrio en su mercado laboral.

<sup>18</sup> Rosales, Rodrigo A, “México con la quinta tasa de desempleo más baja de la OCDE” en El economista, publicado el 25/10/14

Es importante destacar que identificar el desempleo abierto con la pobreza extrema o marginación es un error conceptual: un desempleado abierto es el que mantiene el suficiente nivel de expectativas para vincularse a un mercado de trabajo; el marginado carece del mínimo de expectativas que lo lleven a probar suerte en un mercado laboral.

Otro rasgo que se toma en cuenta en estas encuestas es la duración del desempleo, distinguiendo que en nuestro país el mismo es corto, derivado de la elevada movilidad laboral y la ausencia de seguro de desempleo. En México quienes se ven en el desempleo no tienden a ser las mismas personas a lo largo de un año; en Europa, los desempleados tienden a ser los mismos y caen en un círculo vicioso que hace más difícil su reincorporación a un trabajo, imprimiendo un carácter inercial a las tasas de desempleo en esas naciones, independientemente del contexto macroeconómico en que se sitúen.<sup>19</sup>

#### **2.1.2.4 Educación**

La educación desempeña un papel clave para proporcionar a las personas los conocimientos, las capacidades y las competencias necesarias para participar de manera efectiva en la sociedad y en la economía. Además, la educación puede mejorar la vida de la gente en áreas como la salud, la participación ciudadana, el interés político y la felicidad. Diversos estudios muestran que las personas con un buen nivel educativo viven más, participan más activamente en la política y en la comunidad en la que viven, cometen menos delitos y dependen menos de la asistencia social.

Una de las formas de medir la calidad de la educación es través de la prueba Programme for International Student Assessment (PISA), la cual tiene por objeto evaluar hasta qué punto los alumnos cercanos al final de la educación obligatoria han adquirido algunos de los conocimientos y habilidades necesarios para la participación plena en la sociedad del saber. PISA saca a relucir aquellos países que han alcanzado un buen rendimiento y, al mismo tiempo, un reparto equitativo de oportunidades de aprendizaje, ayudando así a establecer metas ambiciosas para otros países.

Las pruebas de PISA son aplicadas cada tres años. Examinan el rendimiento de alumnos de 15 años en áreas temáticas clave y estudian igualmente una gama amplia de resultados educativos, entre los que se encuentran: la motivación de los alumnos por aprender, la concepción que éstos tienen sobre sí mismos y sus estrategias de aprendizaje. Cada una de las tres evaluaciones pasadas de PISA se centró en un área temática concreta: la lectura (en 2000), las matemáticas (en 2003) y las ciencias (en 2006); siendo la resolución de problemas un área temática especial en PISA 2003. El programa está llevando a cabo una segunda fase de evaluaciones en el 2009 (lectura), 2012 (matemáticas) y 2015 (ciencias).

---

<sup>19</sup> Negrete, Prieto Rodrigo, “¿Por qué han sido bajas las tasas de desempleo abierto en México?: una guía básica ilustrada” en Revista de Información y análisis no. 14 y 15, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2001

En 2012, PISA examinó a estudiantes de 65 países, incluyendo los pertenecientes a la OCDE, Brasil y la Federación Rusa. Se analizaron la capacidad de lectura, las habilidades en matemáticas y el nivel en ciencias de los estudiantes. La investigación muestra que estas competencias son indicadores más fiables del bienestar económico y social que el número de años dedicados a ir a la escuela o a adquirir una formación complementaria. El estudiante medio de la zona de la OCDE obtuvo una calificación de 497 puntos. Las niñas superaron a los niños en todos los países, excepto en Chile, Japón y Luxemburgo. En promedio, en la OCDE las niñas obtuvieron una calificación de 501 en comparación con los 493 puntos de los niños.<sup>20</sup>

Para México los resultados del programa concluyeron que tomará más de 25 años alcanzar el nivel promedio de los 34 países de la OCDE en matemáticas y más de 65 años en lectura, pues actualmente, un estudiante mexicano con el más alto rendimiento apenas logra obtener el mismo puntaje que un alumno promedio en Japón, ubicado entre los diez países con mejores resultados.

El 55% de los alumnos mexicanos no alcanza el nivel de competencia básico en matemáticas, lo mismo ocurre con el 41% en lectura y el 47% en ciencias, según PISA, lo que implica un retroceso en comparación con los resultados de 2009, la última vez que se aplicó la prueba.

En el estudio también quedaron al descubierto problemas de desigualdad, pues la diferencia en el índice de calidad de los recursos educativos entre las escuelas con mayores ventajas económico-sociales y las de mayores desventajas, es la más alta entre los 34 países de la OCDE y la tercera de entre los 65 participantes de la prueba PISA.

A ello se suma que el resultado de los alumnos que asiste a escuelas privadas no fue superior a los obtenidos en escuelas públicas y que la capacidad de México para brindar a todos sus alumnos la oportunidad de tener un “rendimiento de excelencia” es baja, pues sólo el 3.8% de los estudiantes logran sobreponerse a un contexto de desventaja social, contra el promedio de 6.5% de la OCDE.

De igual forma se suma el hecho de que México es el único país de la OCDE donde los jóvenes de entre 15 y 29 años pasan más tiempo trabajando que estudiando. Los jóvenes de 15 a 29 años pasarán en promedio 6.4 años en actividades laborales y sólo 5.3 años en educación y formación: un año más que el promedio de la OCDE (5.4 años) y dos años menos en educación.<sup>21</sup>

Corea y Japón son los países con mayor rendimiento educativo en la OCDE, con una media de calificaciones PISA de 542 y 540 puntos, respectivamente. Otros países de la OCDE con un alto rendimiento en cuanto a las competencias de los estudiantes son Finlandia (529), Estonia (526), Canadá (522) y Polonia (521). El país de la OCDE con el menor rendimiento educativo, México, tiene una calificación media de 417. Esto significa que la brecha entre los países con el mayor y el menor rendimiento de la OCDE es de 125 puntos. La brecha con Brasil es aún mayor, son 140 los puntos que separan el promedio de este país con respecto a Corea

---

<sup>20</sup> Información obtenida de OECD Better Life Index.

<sup>21</sup> Instituto Mexicano para la Competitividad, A.C., “Panorama de la educación en 2014 vía OCDE”, IMC

Así, los países con los mejores resultados y peores resultados fueron:

Mejores resultados	Peores resultados
Corea	México
Japón	Chile
Suiza	Turquía
Holanda	Grecia
Estonia	Israel
Finlandia	Hungría
Canadá	Suecia
Polonia	Estados Unidos
Bélgica	Eslovaquia
Alemania	España

Vale la pena destacar que un estudio reciente, “Panorama de la Educación 2014”, demostró que las tasas de empleo en México están por arriba del promedio de la OCDE para las personas con una enseñanza menor a la media superior o preparatoria, 64% y 55% respectivamente; sin embargo, los índices de empleo en México en personas con niveles de educación mayores están por debajo del promedio de la OCDE. Esto quiere decir que alcanzar mayores niveles educativos en México no se traduce en encontrar mejores oportunidades.

#### 2.1.2.5 Seguridad

La seguridad individual es un factor determinante para el bienestar de las personas y en gran medida se refiere al riesgo de que sean víctimas de un asalto físico o de otro tipo de delito. El delito puede llevar a la pérdida de vidas y propiedades; causar dolor físico, estrés postraumático y ansiedad. Sin embargo, el mayor impacto que el delito tiene en el bienestar de las personas es la sensación de vulnerabilidad que les infunde.

Según datos recientes, el 3.9% de las personas en los países de la OCDE afirman haber sufrido un asalto o robo durante los pasados 12 meses. Sin embargo, hay diferencias importantes entre los países. Las tasas de Canadá, Estados Unidos, Japón, Polonia y el Reino Unido se encuentran por debajo del 2%, pero llegan a más del 6% en Chile, Israel y Bélgica, y del 12.8% en México. Si bien la tasa de asaltos en la Federación Rusa coincide con el promedio de la OCDE de alrededor del 4%, casi el 8% de las personas en Brasil dicen que en los pasados 12 meses fueron víctimas de un asalto o robo. En los países de la OCDE, la tasa de asaltos es ligeramente más alta para los hombres: el 4.3% de ellos informan que han sido asaltados o robados, en comparación con el 3.6% en el caso de las mujeres.

La tasa de homicidios (el número de asesinatos por cada 100 000 habitantes) representa la forma más extrema del contacto con el crimen y, por consiguiente, no revela información sobre las condiciones de seguridad a nivel general.

México aparece último en la lista de la OCDE en términos de seguridad, con 22.9 homicidios por cada 100 mil habitantes, más de cinco veces el promedio de 4.2 por cada 100 mil habitantes del grupo de 34 países. Es mucho más probable que los hombres sean víctimas de homicidio que las mujeres, ya que la tasa de homicidios de hombres es de 44.7 en comparación con 4.2 en el caso de las mujeres.

El INEGI a través de la “Encuesta Nacional de Seguridad Pública Urbana (ENSU)” demostró que en diciembre del 2013, 68.0% de la población considera que vivir en su ciudad es inseguro. Los encuestados manifestaron que en los últimos tres meses han escuchado o han visto en los alrededores de su vivienda situaciones como consumo de alcohol en las calles (69.4%), robos o asaltos (65.2%), vandalismo (57.7%) y venta o consumo de drogas (39.3%). Estos porcentajes no presentan diferencia significativa respecto de los resultados del mes de septiembre.

Es evidente que la seguridad es uno de los problemas más álgidos de nuestro país, lo cual aunado a los demás indicadores ya mencionados nos posicionan como un país reprobado en cuanto a calidad de vida. En todos los indicadores, excepto el de desempleo, México se encuentra por debajo del promedio de los 34 países de la OCDE, destacando como el país más inseguro y con un ingreso tres veces inferior al de los habitantes de dicha Organización.

Una vez concluido este punto, vale la pena enfocarse en la parte fiscal de los países miembros de la mencionada Organización con la intención de conocer cuál es la política fiscal en torno a la distribución de dividendos y poder hacer una comparación más integral con nuestro país.

### Capítulo 3. Situación fiscal de la distribución de dividendos en países de la OCDE

---

Antes que nada es preciso definir qué se entiende por dividendo. La palabra dividendo proviene del latín *dividendos*, que quiere decir “dividir”. En Derecho se emplea para denominar la parte proporcional que corresponde a una acción por las utilidades que una compañía ha tenido en cierto plazo.

El diccionario jurídico de la UNAM señala que un dividendo es la ganancia o producto de una acción en cada repartimiento que hacen las compañías de comercio.<sup>22</sup>

Referirse jurídicamente a un dividendo es hablar de beneficio, utilidad, ganancia o provecho como lo confirman algunos tratadistas. Por ejemplo, Vivante concibe al dividendo como la utilidad pagadera periódicamente sobre cada acción; Garrigues lo define como la parte de la ganancia que se distribuye entre los accionistas en concepto de beneficio líquido; Brunetti señala que el dividendo es el beneficio neto que completa al accionista en la medida acordada por la asamblea como consecuencia de la aprobación del balance y Rodríguez Rodríguez indica que es el beneficio neto pagadero a cada acción.<sup>23</sup>

Por su parte, el modelo tratado de la OCDE define el término de dividendo como “las rentas de las acciones, de las acciones o bonos de goce, de las participaciones mineras, de las partes de fundador u otros derechos, excepto los de crédito, que permitan participar en las utilidades, así como las rentas de otros derechos corporativos sujetas al mismo régimen fiscal que las rentas de las acciones por la legislación del Estado de residencia de la sociedad que hace la distribución.”<sup>24</sup>

En México, el marco jurídico de los dividendos se sustenta en la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM), en la que hace referencia al reparto de ganancias y distribución de utilidades después de que hayan sido aprobados por la asamblea de socios o accionistas los estados financieros.

El derecho de todos los socios de participar en las utilidades futuras no debe confundirse con el derecho al dividendo, ya que el primero nace de la adquisición del status de socio, mientras que el segundo es eventual, porque puede que la sociedad anónima no genere un beneficio.

La acción por su parte, más que una parte alícuota del capital social o un medio de expresión de calidad de socio o un título valor, es un bien, porque jurídicamente bien es todo aquello que puede ser objeto de apropiación, siempre y cuando no este excluido del comercio, ya por su

---

<sup>22</sup> Escriche Joaquín, *Diccionario Razonado de Legislación y Jurisprudencia*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM

<sup>23</sup> Domínguez Martínez Jorge A., *Algunas consideraciones en relación con el derecho al dividendo en las sociedades anónimas*, México, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, No. 7, 1975. P386

<sup>24</sup> OCDE, *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio*, Instituto de Estudios Fiscales OCDE, Julio 2010.

naturaleza, ya por disposición legal: y si la acción se puede comercializar y consecuentemente ser objeto de apropiación, puede aseverarse que toda acción emitida por una sociedad anónima es un bien, pero un bien mueble, fungible y apropiable por los particulares.

Así que cuando un individuo tiene la titularidad de una acción como bien, tiene derecho a los frutos que esa acción produzca; desde luego esos frutos son los dividendos.

El derecho al dividendo provoca una relación jurídica entre el accionista como acreedor y la sociedad anónima como deudora; por ese vínculo, el primero puede exigir de la segunda cierta prestación, que es precisamente el dividendo. Por ello, el derecho al dividendo deviene del derecho de crédito.

Es necesario distinguir entre utilidades y dividendos, las primeras son cantidades que la sociedad obtiene como resultado del ejercicio de la actividad social y que constituyen un superávit en relación con el capital social, y dividendos son las cantidades que resultan de distribuir las utilidades que pertenecen a la sociedad y sólo cuando el ente social acuerda, mediante asamblea general ordinaria anual, enterar a los accionistas de esas utilidades, y al señalar fecha para su pago es cuando se concreta el derecho del socio al dividendo.

También es preciso identificar los alcances entre el dividendo y el derecho que de él brota. Ese derecho consiste en la posibilidad que la ley concede al accionista para participar en las ganancias que obtenga la compañía en un cierto periodo. Por ello, el derecho general de beneficiarse de los rendimientos que la sociedad pudiera obtener, no debe confundirse con el derecho de crédito que convierte al accionista en acreedor social respecto de las utilidades repartibles, porque así lo hubiese acordado la asamblea. El primero emana de la calidad de socio, mientras que el segundo es azaroso, pues puede no existir si hay pérdida.

Algunos autores como Brunetti y Rodríguez y Rodríguez señalan que el derecho de exigir el dividendo se encuentra subordinado a dos condiciones: una suspensiva, a que los estados financieros de la sociedad aprobados por la asamblea arrojen rendimientos, y otra, resolutoria, a que la asamblea no modifique los estatutos.<sup>25</sup>

Existen seis formas de pagar dividendo:

- I. En efectivo, contra el cupón respectivo de las acciones.
- II. En acciones, existe la posibilidad de otorgar dividendos mediante la entrega de acciones de la misma persona moral.
- III. Aumento de las partes sociales por la reinversión de los dividendos al capital de la persona jurídica, estableciendo al efecto un periodo de 30 días naturales siguientes a su distribución, tornándose importante distinguir entre el decreto del derecho de pago de dividendos y la efectiva distribución de los mismos a través del pago.

---

<sup>25</sup> Labariega Villanueva, Pedro Alfonso, "El impuesto sobre la renta a los dividendos" en Revista de Derecho Privado, No. 3, 1990, p49

- IV. También se contempla la reducción de capital, pudiendo originarse dos posibilidades: que se reduzca su capital social habiendo utilidades previamente capitalizadas y que se reduzca el capital social habiendo conceptos en el capital contable que podrían distribuirse entre los accionistas entendiéndose con ello que lo que obtienen los accionistas no sólo es capital que previamente hubiera aportado, sino la utilidad que se capitalizó o bien la utilidad del haber patrimonial que pudieron haberse distribuido.
- V. La ley del Impuesto Sobre la Renta en el artículo 140 contempla una presunción de ingresos que origina, a su vez, una presunción de pago de dividendos y por tanto, las sociedades quedan sujetas a ministerio de ley al deber de retener el impuesto, lo que las convierte en responsables solidarias del tributo, considerando así como dividendos distribuidos: a) los intereses y participaciones en la utilidad que se pague a favor de obligacionistas u otros, por sociedades mercantiles residentes en México o por sociedades nacionales de crédito; b) los préstamos a los socios o accionistas que no sean consecuencia normal de las operaciones de la empresa, que se pacten a plazo mayor de un año o que tengan un interés pactado menor a la tasa que fije la Ley de ingresos para la prórroga de los créditos fiscales; c) las erogaciones que no sea deducibles y beneficien a los accionistas; d) las omisiones de ingresos o las compras no realizadas e indebidamente registradas; e) la utilidad fiscal determinada, inclusive presuntivamente, por las autoridades fiscales; f) la modificación a la utilidad fiscal derivada de la determinación de los ingresos acumulables y de las deducciones, autorizadas en operaciones celebradas entre partes relacionadas, hechas por las autoridades.
- VI. Finalmente y a pesar de que la ley no lo contempla en forma expresa, se puede desprender la factibilidad de pagar dividendos en especie, ya que la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM) no limita la forma de otorgar dividendos y siendo el objeto de la Ley de Impuesto Sobre la Renta (LISR) gravar el ingreso, independientemente de la forma en que se dé, es posible considerar el pago de dividendos en especie.

En el caso del impuesto, es preciso señalar que éste recae sobre la utilidad fiscal, es decir sobre la ganancia que resulta de la aplicación de la ley y no sobre la ganancia real o contable. El hecho imponible se integra por la realización de una ganancia y la posibilidad legal de que ésta pueda distribuirse. El impuesto sobre las ganancias distribuidas de sociedades, recae únicamente sobre los ingresos de capital, esto es, sobre las rentas que los asociados reciben por sus aportaciones.

De acuerdo al artículo 10 de la LISR, las sociedades, tienen el carácter de pagadoras, es decir tienen la obligación de determinar, retener y enterar el impuesto. Además deben presentar complementariamente, una declaración en la que proporcionen los datos de identificación que correspondan a los contribuyentes, el monto de las retenciones y dividendos.

Fiscalmente, los dividendos tenían un tratamiento hasta 2013, establecido en el artículo 11 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) y que establecía que el impuesto que deben pagar las sociedades mercantiles que distribuyan dividendos cuando no provengan de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN), se deberá enterar a más tardar el día 17 del mes inmediato siguiente a aquél en el que se pagaron los dividendos o utilidades, y tendrá el carácter de pago definitivo, sin que



por ello se pierda el derecho de su acreditamiento contra el ISR causado en el año que corresponda o en los dos ejercicios siguientes.

Con la nueva reforma a partir del 1 de enero de 2014 se establece en los artículos 140, 142, fracción V y 164 de la nueva LISR, la aplicación de una tasa adicional del 10% sobre los dividendos que perciban las personas físicas y los residentes en el extranjero de personas morales residentes en México.

Una situación adversa para los socios o accionistas personas físicas es que cuando se perciban utilidades, dependiendo del monto de éstas, pueden tener una causación en el ISR mayor al 30%, debido al incremento en la tasa hasta el 35% para las personas físicas y considerando que sólo se estará en posibilidad de acreditar un máximo del 30%, se causaría de igual forma el efecto del 5%, lo que deja a nuestro país con una tasa efectiva de hasta el 42%

Considero importante precisar las particularidades de este tema de algunos países miembros de la OCDE, por lo que enseguida indicare brevemente las características del tratamiento fiscal de lo que nos atañe

### **3.1 Tratamiento fiscal de la distribución de dividendos en América**

#### **3.1.1. Canadá**

En Canadá, tanto el gobierno federal como los gobiernos provinciales recaudan un Impuesto sobre la Renta. Entre los dos niveles administrativos existen acuerdos internos para evitar que la carga fiscal a soportar por el contribuyente por el hecho de tener que pagar dos Impuestos sobre la Renta sea excesiva. El gobierno federal recauda, aparte del Impuesto sobre la Renta, los siguientes impuestos: Aranceles, una especie de Impuesto sobre el Valor Añadido y el Impuesto sobre el Capital de determinadas Entidades.

Las sociedades residentes en Canadá están sujetas al Impuesto sobre Sociedades (*Corporate Income Tax*) por su renta mundial, es decir, tanto por los ingresos de fuente canadiense como por las rentas generadas en el exterior, incluyendo el beneficio procedente de la actividad económica, las rentas que genere su patrimonio y las ganancias de capital que obtenga.

El tipo de gravamen general federal es el 38%, aunque en cuanto el beneficio se considere obtenido en una provincia o territorio canadiense, se aplica una reducción del 10%. El tipo de impuesto aplicable a beneficios obtenidos en una provincia canadiense que no disfruta de algún régimen fiscal favorable, como es el caso por ejemplo de ingresos derivados de productos fabricados en Canadá, es además reducido por una reducción general, que deja la carga fiscal del Impuesto sobre Sociedades federal finalmente en un 19.5% para el ejercicio 2008, 19% para 2009, 18% para 2010, 16.5% para 2011 y 15% para 2012. Los tipos de gravamen provinciales se incorporan al impuesto federal, y varían entre el 10% (Alberta) y el 16% (Prince Edward Island).

Por lo que corresponde a los dividendos distribuidos por una sociedad residente a sus socios canadienses están exentos de tributación. En el caso de que el socio sea una persona física, el dividendo sí está sujeto a gravamen, aunque es posible aplicar una deducción para evitar la doble imposición. Los dividendos abonados por filiales extranjeras a sus sociedades matrices canadienses están exentos si la matriz participa en al menos el 10% del capital social de la filial y esta última desarrolla efectivamente actividades empresariales en un país que haya suscrito con Canadá un tratado para evitar la doble imposición. En otro caso, los dividendos resultan gravados por el Impuesto sobre Sociedades canadiense y el perceptor podrá deducirse el impuesto extranjero pagado.

Las empresas no residentes que operan en Canadá a través de un establecimiento permanente están sujetas por el beneficio neto que obtengan en Canadá. Además, la ley obliga a practicar una retención o *withholding tax* del 25% sobre determinadas rentas, como dividendos o royalties obtenidos en Canadá por no residentes, y sobre el beneficio que las sucursales de empresas extranjeras remiten al exterior. Desde el 1 de enero de 2008, Canadá ha eliminado unilateralmente la retención sobre la fuente de aquellos intereses no participativos cuyas condiciones corresponden al valor de mercado, con independencia del lugar de residencia del perceptor.

Así, tenemos que las tasas de retención de dividendos en Canadá son:

<b>Canadá</b>	<b>% de retención</b>
	Dividendos
Personas físicas y morales residentes	<b>0%</b>
Personas físicas y morales no residentes:	
Sin tratado de doble tributación	25%
Con tratado con México	5% - 15% (1)

- (1) La tasa del 5% para los dividendos se aplica si el beneficiario efectivo de los dividendos es una empresa que posee al menos el 10% de las acciones con derecho a voto. Para todas las demás empresas la retención deberá ser del 15%.

### **3.1.2. Chile**

La normativa fiscal básica chilena está contenida en el Código Tributario, promulgado en 1974, mientras la regulación de cada tributo se realiza a través de normas legales y reglamentarias específicas.

Los impuestos a la renta se basan en dos factores: el lugar de residencia del contribuyente y la fuente de los ingresos. Todos los contribuyentes residentes, ya sean personas o empresas, están sujetos a impuestos sobre el total de sus ingresos, donde sea que se obtengan. La única excepción son los extranjeros, quienes pagan impuestos sólo sobre los ingresos obtenidos en Chile durante

los primeros tres años, período que puede ser extendido. Los contribuyentes no residentes están sujetos a impuestos sólo por sus ingresos de fuente chilena; esto es, sobre los ingresos generados por bienes ubicados en Chile o por actividades desarrolladas en Chile. Sin embargo, los servicios prestados en el exterior a un residente en Chile están gravados.

La ley tributaria chilena está dividida en impuestos de Categoría, que se aplican a los ingresos de ciertas actividades, e impuestos Globales, que se aplican a todos los ingresos.

Los impuestos de Categoría son:

- El Impuesto de Primera Categoría, con tasa proporcional, que se aplica a los ingresos provenientes de la industria, el comercio, la minería, los bienes raíces y otras actividades que involucran el uso de capital.
- Impuesto Específico a la minería.
- El Impuesto de Segunda Categoría, con tasas progresivas, que se aplica a los ingresos provenientes de servicios personales de trabajadores dependientes. Los ingresos de los trabajadores independientes y de los profesionales se consideran como ingresos de la segunda categoría, pero no están sujetos al Impuesto de Segunda Categoría.

Los impuestos Globales son:

- El Impuesto Global Complementario, que se aplica al total de los ingresos provenientes de ambas categorías de las personas residentes.
- El Impuesto Adicional, que se aplica a los ingresos totales de ambas categorías de empresas o personas no residentes. Las utilidades generadas por sociedades que tienen socios o accionistas no residentes están sujetas a este impuesto cuando dichas utilidades se retiran, se distribuyen como dividendos o se remesan al extranjero

Por otro lado, las empresas en Chile están obligadas a pagar dividendos, sin embargo éstos se encuentran exentos de gravamen cuando son distribuidos por sociedades residentes, o por empresas no residentes que desarrollan actividades en Chile.

El impuesto Adicional se aplica a las rentas de fuente chilena obtenidas por personas naturales o jurídicas que no tienen domicilio ni residencia en Chile, cuando la renta queda a disposición desde Chile a la persona residente en el extranjero. Dependiendo del tipo de renta de que se trate, puede ser un impuesto de retención, o bien, un impuesto de declaración anual. La tasa general del impuesto Adicional es de 35%, aplicándose tasas menores para algunos tipos de rentas, que cumplan además, los requisitos especiales indicados para cada una de ellas. Los dividendos, retiros y/o remesas de utilidades de sociedades anónimas, sociedades de personas o de establecimientos permanentes de empresas extranjeras se gravan con la tasa del 35%:

Chile	% de retención
	Dividendos
Personas físicas y morales residentes	0%
Personas físicas y morales no residentes:	
Sin tratado de doble tributación	35%
Con tratado con México	5% - 10% (1)

(1) 5% si el beneficiario posee al menos el 20% de las acciones de la compañía, 10% en todos los demás casos.

### 3.1.3. Estados Unidos

De conformidad con el Código del Servicio de Rentas Internas, los ciudadanos estadounidenses y residentes de los Estados Unidos de América están obligados a contribuir de manera proporcional y equitativa para sufragar los gastos públicos del Gobierno Central, Gobiernos Regionales y Locales.

Los tributos son las siguientes:

- Impuesto a las rentas de las actividades económicas
- Impuesto a las rentas de personas físicas
- Impuesto a las rentas de no residentes
- Impuesto General a las Ventas
- Impuesto a los Activos Fijos

El impuesto se calcula sobre la utilidad que se obtiene al disminuir de los ingresos acumulables, las deducciones autorizadas, así como de las adiciones por gastos no autorizados temporal o permanentemente. En caso de pérdida, ésta puede aplicarse contra las utilidades que se generen en los dos ejercicios anteriores o veinte ejercicios siguientes

El impuesto sobre dividendos o utilidades distribuidas a los accionistas o socios se trata como un ingreso ordinario, a menos que dichos dividendos se consideren “dividendos calificados”. Si el accionista es una persona moral o física residente en el país, no se le efectúa retención, siendo aplicable sólo a personas morales y/o físicas no domiciliadas, a una tasa fija del 30%. Hay situaciones, en las que los agentes de retención pueden aplicar tipos reducidos o estar exentos de la retención cuando hay un tratado fiscal entre el país de la persona extranjera y los Estados Unidos.

<b>Estados Unidos</b>	<b>% de retención</b>
	Dividendos
Personas físicas y morales residentes	<b>0%</b>
Personas físicas y morales no residentes:	
Sin tratado de doble tributación	30%
Con tratado con México	10% - 22% (1)

- (1) La tasa del 22% aplica para los dividendos pagados por una Compañía de Inversión Regulada o un Fideicomiso de Bienes Raíces, y sólo si el beneficiario efectivo de los dividendos es un individuo que con no más del 10% de interés, una persona con no más del 5% de cualquier clase de acciones del Fideicomiso o una persona con no más del 10% de interés en el Fideicomiso y si éste es diversificado.

#### **3.1.4. México**

Los impuestos en México pueden ser federales, estatales y municipales. Sin embargo, la mayor carga fiscal es generada por los impuestos federales, siendo uno de los principales el Impuesto Sobre la Renta (ISR), el cual es un impuesto directo que grava los ingresos percibidos por las personas físicas y morales residentes en México y las residentes en el extranjero con fuente de riqueza en territorio nacional.

Por lo que respecta a los dividendos, como ya se mencionó a partir de 2014 se introdujo una retención definitiva del ISR de 10% de los dividendos distribuidos a las personas físicas residentes en México y a los accionistas residentes en el extranjero de un país con el que no se tenga tratado. Más adelante se evaluará el impacto fiscal de esta nueva legislación y sus posibles efectos en la economía.

Se tiene así que las tasas de retención de dividendos en nuestro país son las siguientes:

<b>México</b>	<b>% de retención</b>
	Dividendos
Personas físicas y morales residentes	10%
Personas físicas y morales no residentes:	
Sin tratado de doble tributación	10%
Con tratado con	
Canadá	15%
Chile	10%

Estados Unidos	10%
Alemania	15%
Francia	0% / 5%
Italia	15%
Reino Unido	0%
Japón	15%
Corea	15%
Australia	15%
Nueva Zelanda	15%

### 3.2 Tratamiento fiscal de la distribución de dividendos en Europa

#### 3.2.1 Alemania

La estructura del sistema tributario alemán, presenta una distinción fundamental entre impuestos directos e indirectos. Entre los indirectos destacan el IVA, el impuesto sobre Primas de Seguros, el impuesto sobre Bienes Inmuebles y el impuesto sobre la Adquisición de Bienes Muebles. En cuanto a los impuestos directos aplicables, los más importantes son el impuesto de Sociedades y el impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Las empresas alemanas tributan en el Impuesto de Sociedades (Körperschaftsteuer) que se sitúa en un 15% tanto por los beneficios distribuidos como por los destinados a reservas, y se evalúa de modo independiente por cada municipio. A dicho porcentaje hay que sumar el llamado “recargo de solidaridad”, equivalente al 1.5% sobre la cuota y por último, se añade la llamada “tasa profesional”, que depende de la votada por cada municipio y de un coeficiente multiplicador, y se sitúa en torno al 13%. Podemos decir, por tanto, que los impuestos a pagar por las empresas alemanas suponen aproximadamente un 29% de sus beneficios.

Por lo que respecta a los dividendos, la legislación fiscal alemana exige un 25% por el cobro de dividendos de acciones para los residentes y no residentes sin tratado de doble tributación:

Alemania	% de retención
	Dividendos
Personas físicas y morales residentes	25%
Personas físicas y morales no residentes:	
Sin tratado de doble tributación	25%
Con tratado con México	5% / 15% (1)

- (1) El 5% aplica cuando el beneficiario efectivo es una sociedad que posee directamente al menos 10% del capital de la sociedad que paga los dividendos, el 15% aplica para todos los demás casos.

### 3.2.2 Francia

El sistema tributario francés está compuesto de un conjunto de impuestos, contribuciones a la seguridad social, tasas y derechos que son exigidos por la tesorería pública (Trésor Publique). En Francia casi la totalidad de los impuestos están recaudados por la administración central.

Existen tres administraciones que recauden los impuestos en Francia;

- Gobierno central: El Estado y administraciones independientes del Estado disponen de un presupuesto propio pero recaude además gran parte de los tributos para las otras administraciones.
- Gobiernos locales: Las Regiones, Departamentos y Municipios y sus administraciones independientes tienen la responsabilidad de varios tributos que cubren 60% de sus gastos.
- Organismos de la seguridad social: Son entidades privadas con misión de servicio público. Tienen un presupuesto independiente del gobierno central y recursos propios

El conjunto de los impuestos y tributos de los tres administraciones representa 43% del producto interior bruto en 2007, una ligera reducción desde 1999, que sin embargo deja a Francia en la trama alta de países según la clasificación de la OCDE.

Los dividendos pagados por una empresa francesa a un accionista no residente se grava a una tasa del 30%, calculado sobre el dividendo bruto. Desde el 18 de agosto de 2012, un recargo del 3% se aplica a la distribución de los dividendos:

Francia	% de retención
	Dividendos
Personas físicas y morales residentes	0%
Personas físicas y morales no residentes:	
Sin tratado de doble tributación	21% / 30% (1)
Con tratado con México	15%

- (1) La legislación francesa disminuye la tasa de retención del 30% al 21% en relación con las personas que residen en la Unión Europea, Islandia y Noruega

### 3.2.2 Italia

Los impuestos se aplican a las empresas residentes en función de sus ingresos. Las entidades italianas están sujetas a un impuesto sobre la renta corporativo, conocido como IRES, y a un impuesto a la producción regional, conocido como IRAP. Las tasas estándar son 27.5% y 3.5%, respectivamente.

La base imponible de IRES se determina de acuerdo con el principio de tributación en todo el mundo, que establece que, independientemente de la ubicación o la jurisdicción donde se produce el ingreso, en la medida en que el ingreso es legalmente imputable a una entidad residente italiana, la renta se grava en Italia. IRES se cobra sobre el total de ingresos netos reportados en los estados financieros de la empresa, ajustado por las normas fiscales específicas..

Las empresas no residentes están sujetos a IRES y el IRAP sólo sobre sus ingresos de fuente italiana. En concreto, las empresas no residentes italianos que tengan un establecimiento permanente en Italia están sujetos a IRES y el IRAP con respecto a los ingresos fiscales que se generen a partir de la PE en Italia.

Los dividendos percibidos por sociedades residentes italianas de empresas italianas o de sociedades residentes en países distintos de los paraísos fiscales se excluyen de la base imponible de IRES para el 95% de su importe. Por el contrario, ninguna exención se aplica a los dividendos pagados por entidades que tengan su residencia en paraísos fiscales. Hay reglas específicas para las entidades que adoptan las NIIF para efectos de información financiera estatutarias italianas. Para este tipo de entidades, los dividendos de las inversiones en acciones y otros instrumentos financieros mantenidos para negociar son totalmente gravables.

Respecto a la retención, la base estándar es del 26% y es aplicable a los rendimientos de los préstamos y valores pagados por entidades residentes italianos tanto a los inversores residentes italianos y no italianos. Hasta el 30 de junio de 2014, el tipo general fue del 20%.

Dicha tasa de retención estándar, sin embargo, no afecta a la aplicabilidad de esas normas que permiten o bien la aplicación de tipos reducidos WHT o la exención total de dichas retenciones (por ejemplo, los tratados de doble imposición, directivas de la Unión Europea, las reglas especiales de impuestos internos).

Italia	% de retención
	Dividendos
Personas morales residentes	0%
Personas físicas residentes	0% / 26% (1)
Personas físicas y morales no residentes:	
Sin tratado de doble tributación	26%
Con tratado con México	15%

- (1) El 0% es aplicable a los dividendos recibidos por los accionistas que posean no menos del 20% del capital social (inversiones calificadas). La tasa para inversiones no calificadas es del 26%.



### **3.2.3 Reino Unido**

Las empresas residentes están sujetas a los impuestos de sociedades según sus beneficios globales, con créditos para la mayoría de los impuestos externos. Una compañía no residente en Reino Unido sólo estará sujeta a impuestos de sociedades en sus ingresos en este país, así como para sus ingresos imponibles sobre activos utilizados con el objetivo de hacer un negocio o de convertirse en un establecimiento permanente. Si una compañía no residente lleva a cabo una actividad de inversión en relación con una fuente de ingresos en Reino Unido se hallará sujeta al impuesto sobre la renta.

La tasa normal del impuesto de sociedades es del 21% para el año que termina el 31 de marzo de 2015. La tarifa para el año que terminó el 31 de marzo 2014 fue de 23%. Esta tasa principal se aplica a las empresas con ganancias superiores a los 1.5 millones de libras esterlinas. Se propone que esta tasa se reducirá al 20% del 1 de abril de 2015.

Una sociedad no residente está sujeta al impuesto de sociedades del Reino Unido sólo en los beneficios de explotación de una empresa pública del Reino Unido. Cualquier otro ingreso del Reino Unido recibida por una sociedad no residente está sujeto al impuesto sobre la renta a la tasa básica, sin ningún tipo de derechos de emisión. Este cargo se presenta con mayor frecuencia en relación con el Reino Unido ingresos derivados de rentas por un propietario no residente.

La mayoría de los dividendos extranjeros y británicos recibidos por empresas del Reino Unido están exentos del impuesto de sociedades; sin embargo, los criterios que tienen que ser cumplidos son rigurosos. No es habitual que las empresas se sometan a imposición sobre los dividendos, debido a la amplitud de la exención del Reino Unido; sin embargo, en los que se gravan, no existe el concepto de tratado de doble tributación para los dividendos, además no hay ningún requisito para deducir la retención de dividendos, por lo tanto, los dividendos siempre pueden ser pagados bruto, sin tener en cuenta los términos de los Tratados de Doble Tributación aplicables.

## **3.3 Tratamiento fiscal de la distribución de dividendos en Asia**

### **3.3.1 Corea**

En Corea las corporaciones residentes tributan sobre su renta mundial, mientras que las sociedades no residentes con establecimiento permanente (EP) en Corea son gravadas únicamente en la medida de sus ingresos de origen coreano. Las sociedades no residentes sin establecimiento permanente en Corea son gravados generalmente a través de una retención específica dependiendo de sus ingresos.

El ingreso bruto se compone de ganancias, las ganancias, los ingresos por el comercio y el comercio, en las relaciones de propiedad, los alquileres, regalías, y los ingresos derivados de las operaciones ordinarias realizadas por obtener ganancias o utilidades.

Las tasas básicas de tributación coreanas son del 10% en los primeros 200 millones de won coreanos (KRW), el 20% de la base imponible entre millones de KRW 200 y 20 mil millones, y el 22% por el exceso.

Los contribuyentes corporativos son responsables por el impuesto mínimo, que se define como el mayor entre el 10% (de la base imponible de hasta 10 mil millones de KRW, el 12% sobre el exceso hasta mil millones de KRW 100, el 17% sobre el exceso por encima de 100 mil millones de KRW) de la renta imponible antes de varias deducciones y exenciones para llegar a la renta ajustada o el pasivo por impuesto real.

Respecto a los dividendos, todas las distribuciones a los accionistas se gravan como ingresos por dividendos, ya sea pagado en efectivo o en acciones. Sin embargo, una sociedad de cartera doméstica calificada que posee más del 80% (40% en el caso de la filial cotizada) propiedad de las acciones en su filial nacional, recibirá una deducción del 100% para los dividendos, mientras que se permite una deducción del 80% para la propiedad accionaria de 80% (40% en el caso de la filial de la lista) o menos.

Una empresa nacional que no sea una sociedad de cartera calificada también recibirá una deducción del 100% para la propiedad de acciones de 100%, el 50% a más del 50% (30% en el caso de la filial cotizada) propiedad de las acciones, y el 30% de la propiedad accionaria de 50 % (30% en el caso de la filial de la lista) o menos.

Los dividendos e intereses pagados a personas físicas residentes por lo general están sujetos a una tasa del 14% y en el caso de personas físicas y morales no residentes con las que no se tenga tratado de doble imposición, la tasa aplicable es del 20%:

Corea	% de retención
	Dividendos
Personas morales residentes	0%
Personas físicas residentes	14%
Personas físicas y morales no residentes:	
Sin tratado de doble tributación	20%
Con tratado con México	0% / 15% (1)

(1) El 0% es aplicable en caso de participación de que se tenga una participación del 10% o más en el capital.

### 3.3.2 Japón

La base imponible de una empresa es el ingreso total de todas las fuentes. No hay ningún requisito específico para diferenciar entre los tipos de ingresos. En principio, la contabilidad tributaria sigue los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP) en Japón, y los ingresos de una empresa se determinan sobre una base devengada.

Los dividendos percibidos de una corporación japonesa se excluyen de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, siempre que la empresa receptora ostente el 25% o más de las acciones en circulación de la compañía que pago dividendos por un período continuo de seis meses o más, el cual finaliza en la fecha en la que se declara el dividendo. Si una empresa posee menos del 25% de las acciones de la corporación que paga dividendos, el 50% de los dividendos recibidos de la sociedad se excluyen de la base imponible.

Si la empresa extranjera es residente de un país con el que Japón ha llegado a la conclusión de un tratado fiscal para evitar la doble tributación, y en tal tratado se prevé la asignación de un crédito fiscal extranjero indirecto sobre los impuestos pagados por la empresa extranjera en los beneficios con cargo a los cuales el dividendo se paga cuando la empresa tiene un cierto porcentaje de las acciones en circulación de la empresa extranjera, ese porcentaje se aplicará a efectos de la determinación de la disponibilidad de la exención anterior para la medida en que es inferior a 25%.

La retención por dividendos se aplica a una tasa del 15% del impuesto nacional y el 5% de impuesto local o el 20% (impuesto nacional) en función del tipo de población a partir del cual se recibieron los dividendos. La retención (impuesto nacional) está sujeta a la contribución adicional de ingresos del 2.1%, que se aplica para el ingreso del trabajo para el período del 1 de enero 2013 hasta 31 de diciembre 2037.

Japón	% de retención
	Dividendos
Personas morales residentes	20%
Personas físicas residentes	20%
Personas físicas y morales no residentes:	
Sin tratado de doble tributación	15%
Con tratado con México	15%

### 3.4 Tratamiento fiscal de la distribución de dividendos en Oceanía

#### 3.4.1 Australia

Las empresas están actualmente sujetas al impuesto federal sobre la renta imponible a un tipo fijo del 30%. El nuevo gobierno electo propone reducir la tasa del impuesto de sociedades al 28.5%, con efectos a 1 de julio de 2015.

Las empresas que son residentes de Australia están sujetas a impuesto sobre la renta de Australia sobre su renta mundial. En general, las empresas no residentes están sujetas a impuesto sobre la renta de Australia sobre el ingreso australiano de origen. Sin embargo, cuando una sociedad es residente en un país con el que Australia ha llegado a la conclusión de un acuerdo de doble imposición, el derecho fiscal australiano de gravar las ganancias está generalmente limitado a las ganancias atribuibles a un establecimiento permanente (EP) en Australia.

En relación a los dividendos se aplica un sistema de piramidación para aquellos dividendos derivados de las ganancias que han estado sujetas a impuestos en Australia. El accionista corporativo piramida el dividendo recibido por el impuesto pagado y luego tiene derecho a una compensación.

Los dividendos derivados de ganancias no sujetas al impuesto australiano, son gravables, a menos que sean pagados dentro de un grupo que ha elegido consolidar fiscalmente, donde los dividendos pagados entre empresas se ignoran a efectos de la determinación de la base imponible del grupo.

Los dividendos pagados a no residentes están exentos de retención excepto cuando se pagan de las ganancias de una sociedad que no ha sido sujeta a impuestos. Los dividendos pagados a un no residente en relación con un establecimiento permanente de Australia son imponibles para el no residente en una base imponible neta (tendrán que decir las deducciones de dividendos y asociados que se incluirán en la determinación de la renta imponible del no residente).

Australia	% de retención
	Dividendos
Personas morales residentes	0%
Personas físicas residentes	0%
Personas físicas y morales no residentes:	
Sin tratado de doble tributación	30%
Con tratado con México	0% / 15% (1)

- (1) El 0% es aplicable en a los dividendos pagados a una compañía que posea directamente al menos 10% de las acciones con derecho a voto, en los otros casos será aplicable el 15%.

### 3.4.1 Nueva Zelanda

En Nueva Zelanda, las sociedades residentes son gravadas por su renta mundial, y las sociedades no residentes (incluyendo sucursales) tributan por los ingresos de origen en Nueva Zelanda. La tasa del Impuesto sobre Sociedades es del 28%.

Los dividendos inter-corporativos pagados entre sociedades residentes de Nueva Zelanda están exentos donde hay propiedad común del 100%

Un dividendo derivado por una sociedad residente en Nueva Zelanda de una empresa extranjera es tratado como ingresos exentos a menos que sea:

- Un dividendo fijado en una base de interés fija o un dividendo por el cual la empresa extranjera ha recibido una deducción de impuestos en su jurisdicción de origen, o
- Un dividendo de un fondo de cartera de inversión extranjera (FIF) (es decir, los intereses de menores de 10%) que está exento de las reglas FIF (por ejemplo, una participación en una sociedad cotizada australiana).

Los dividendos de las empresas extranjeras obtenidas por los contribuyentes que no sean sociedades están sujetos a impuestos (por lo general con un crédito por cualquier retención extranjera). La retención a los residentes se aplica tanto a los intereses y dividendos. La tasa de retención sobre los dividendos pagados es de 33%, pero el impuesto se reduce por la imputación de pagos y la retención de créditos agregados unidos al dividendo o cuota de bono imponible. Los intereses y dividendos pagados entre empresas del grupo y en ciertas otras circunstancias limitadas están exentas de retención.

Nueva Zelanda	% de retención
	Dividendos
Personas morales residentes	33%
Personas físicas residentes	33%
Personas físicas y morales no residentes:	
Sin tratado de doble tributación	30%
Con tratado con México	0% / 5% / 15% (1)

- (1) El 0% es aplicable cuando la empresa extranjera es propietaria de al menos 80% de las acciones con derecho a voto de la sociedad que paga; la tasa del 5% se aplica si la empresa extranjera tiene un interés directo en al menos el 10% de las acciones con derecho a voto de la sociedad que paga y 15% en los demás casos.

## Capítulo 4. Implicaciones económicas del nuevo tratamiento fiscal de la distribución de dividendos

---

Como ya se ha puntualizado, a partir de 2014 el esquema de tributación de dividendos existente se modificó de forma sustancial al establecerse una nueva obligación, para las personas morales, de hacer una retención del 10% cuando distribuyan dividendos o utilidades a sus accionistas, personas físicas o residentes en el extranjero.

Así, se adicionó un nuevo gravamen para:

1. Los dividendos distribuidos por sociedades mexicanas a personas físicas residentes en México.
2. Los dividendos distribuidos por sociedades mexicanas a residentes en el extranjero.
3. Los dividendos distribuidos por establecimientos permanentes de personas morales residentes en el extranjero a residentes en el extranjero.
4. Los dividendos distribuidos por residentes en el extranjero a personas físicas residentes en México.

Para estos efectos, se considera como dividendos o utilidad distribuida a los intereses sobre capital que establece la Ley General de Sociedades Mercantiles; algunos préstamos a socios o accionistas de las personas morales; las erogaciones no deducibles que beneficien a los accionistas; las omisiones de ingresos o las compras no realizadas e indebidamente registradas; así como la utilidad fiscal presuntiva determinada por las autoridades fiscales.

Adicionalmente, es de resaltar que por primera vez en la legislación mexicana, se considera como un dividendo o utilidad distribuido los ajustes de precios de transferencia realizados por las autoridades fiscales, solamente para efectos de los ingresos de personas físicas.

Se establece, mediante disposición transitoria, que los dividendos o utilidades a los que se les aplicará esta retención del 10% son únicamente aquellos que se generen a partir 2014 y se señala que la separación de las utilidades anteriores a 2014 se efectuará mediante la creación de una duplicidad de CUFINES; una que registre las utilidades fiscales generadas antes de la entrada en vigor de la nueva LISR y otra que contenga las utilidades fiscales generadas posteriormente.

De igual forma, al instaurarse una retención a los dividendos o utilidades distribuidos por personas morales mexicanas a residentes en el extranjero, será relevante que se analice en cada caso, si el residente en el extranjero cuenta con la protección de algún Convenio para evitar la doble imposición fiscal, de los más de 50 que hoy en día tiene en vigor México, que pudieran reducir la tasa máxima de retención, o inclusive en algunos casos eliminar la retención en su totalidad.

Los efectos de la reforma fiscal comentada tienen dos implicaciones principales, la primera versa directamente sobre el contribuyente a través del incremento de la tasa efectiva y la segunda se ve reflejada en los niveles de crecimiento e inversión económica a nivel nacional.

#### 4.1 Efecto en la tasa efectiva de los contribuyentes

Como ya viene siendo aplicable las personas físicas residentes en México, deberán acumular a sus demás ingresos los dividendos o utilidades percibidos de personas morales residentes en México, pudiendo acreditar los impuestos pagados por las personas morales que los distribuyeron, considerando para tales efectos la tasa aplicable a dichas personas morales del 30%.

No obstante, la nueva tasa máxima que grava a las personas físicas es de hasta el 35%, siendo mayor a la tasa aplicable a las personas morales, que como quedo apuntado es solamente de un 30%. Conforme a lo anterior, es claro que se puede generar un impuesto adicional a pagar, en la medida en que la tasa efectiva de la persona física se encuentre por encima del 30%.

Cabe resaltar que contra el impuesto a pagar no será acreditable el ISR retenido por la persona moral del 10%, siendo consecuentemente el gravamen total al que se encuentra sujeto la utilidad que fue distribuida a la persona física de hasta un 42% (35% de tasa máxima más el 10% de dividendo sobre el 70% de la utilidad distribuida por la empresa) como se puede apreciar a continuación:

Utilidad generada	<b>1000</b>
Tasa	30%
Impuesto corporativo	<b>300</b>
Dividendos	700
Tasa de retención	10%
Impuesto retenido	<b>70</b>
Ingreso acumulable	1000
Porcentaje correspondiente	35%
Impuesto personal	350
Acreditamiento	300
Impuesto por pagar	<b>50</b>
Carga total	420
Tasa efectiva	<b>42%</b>

En el caso de sociedades residentes en el extranjero que le paguen un dividendo a una persona física mexicana, como ya se mencionó también hay un nuevo impuesto adicional de 10 %. En este

caso no importa si los dividendos provienen de utilidades generadas a partir de 2014 o de utilidades generadas antes de esa fecha.

Cuando una sociedad extranjera le pague dividendo a una persona física mexicana, ésta tendría que acumular ese importe y estaría sujeto a un impuesto de 35%, en su caso. Adicionalmente, tendría que pagar un impuesto de 10% sobre el dividendo pagado, por lo tanto, la tasa efectiva sobre el dividendo acumulable podría ascender hasta el 45%.

Resulta importante manifestar que en el caso de dividendos o utilidades distribuidas a extranjeros residentes en países con los que México tenga celebrados Tratados para Evitar la Doble Tributación, de acuerdo con lo establecido en el artículo 4 de la nueva LISR, se deberá aplicar la tasa de retención establecida en el Tratado para los ingresos por dividendos, misma que en la mayoría de los Tratados es del 5%.

#### **4.2 Impacto en la economía en México**

A pocos meses de la aprobación de la reforma hacendaria, nuestro país ya ha sufrido el impacto de los recientes cambios fiscales, lo cual se ve reflejado principalmente en la profunda desaceleración económica y falta de inversión.

De acuerdo con la encuesta realizada por la Asociación Mexicana en Dirección de Recursos Humanos (Amedirh) aplicada a 300 empresas que realizaron revisiones salariales y contractuales al finalizar el primer semestre del año, se concluyó que el impacto de la reforma fiscal ha tenido repercusiones importantes que podrían tener mayores efectos hacia el cierre del 2014, pues 91% de las organizaciones participantes confirmó que se inhibió la actividad empresarial de sus compañías.<sup>26</sup>

Asimismo, la reforma hacendaria afectó la implementación de acciones de recursos humanos en diferentes categorías. Los empresarios y ejecutivos reportaron que se postergaron los planes de inversión (23%), disminuyeron el gasto en capacitación (20%), redujeron las plazas de trabajo (19%), cancelaron los aumentos de sueldo (17%) y eliminaron prestaciones (11 por ciento).<sup>27</sup>

A su vez, el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) ha pronunciado su inconformidad al respecto a la política fiscal, enfatizando que la reforma fiscal tiene un efecto recesivo, toda vez que además de propiciar una disminución del ingreso personal, ocasionó una elevación de los precios y además contempla aspectos que desincentivan la inversión de las empresas. El CEESP de igual forma ha dado a conocer que algunos aspectos negativos de la reforma son pérdida de competitividad, fomento de la informalidad, mayor complejidad y regresividad.

---

<sup>26</sup> Martínez,, María del Pilar, “Ven mayores efectos de la reforma fiscal al cierre de este año”, en El Economista, publicado el 22/08/14

<sup>27</sup> Idem



De acuerdo con analistas de Grupo Financiero Banorte, se prevé que derivado de la mencionada reforma, se tendrá un impacto negativo sobre el PIB en los próximos años. Desde un punto de vista empresarial, se estima que: se promuevan ajustes en las estrategias fiscales de las empresas, aumenten los costos salariales y que se reduzcan los incentivos para invertir. Por otro lado, desde un punto de vista individual, el efecto será negativo derivado de cuatro fuentes: los nuevos impuestos a los refrescos azucarados y comida chatarra; menores esquemas de compensación como trabajadores; nivel de ingreso sobre la renta más alto para personas con ingresos anuales superiores a los 500 mil pesos y adición del 10% de impuesto sobre dividendos. Se estima que todos estos efectos tengan un impacto negativo del 0.5% del PIB en 2014.

El Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) también ha manifestado su desacuerdo a través del vicepresidente del Comité, Jonathan Heath, quien considera que el factor que se encargó de que la economía mexicana no haya conseguido salir de su estancamiento fue la reforma fiscal, la cual ha jugado en contra para los consumidores mexicanos y los inversionistas privados. De igual forma prevé que las reformas estructurales no tendrán ningún efecto en el corto plazo, sino hacia la segunda mitad del sexenio, entre 2016 y 2018.<sup>28</sup>

Grupos de empresarios como la Red Mexicana de Franquicias han declarado que las reformas que entraron en vigor a partir de este año lamentablemente han inhibido el consumo de la población, además de que se han paralizado las nuevas inversiones y disminuido la cantidad de prestaciones para la clase trabajadora, por lo que al igual que muchos otros organismos empresariales consideran imperante la necesidad de replantear la Reforma fiscal.

Sin duda son muchos los pronunciamientos de inconformidad al respecto al igual que la opinión casi unánime de que la Reforma no será la solución a los problemas de recaudación nacional. Entender la cultura tributaria en México no es sencillo, la mayoría de la población piensa que el sistema de impuestos es injusto o inequitativo ya sea porque se paga demasiado en impuestos, porque se cree que el sistema beneficia a los que más tienen o porque percibe que se paga más impuestos de lo que se recibe en servicios.

En los estudios más recientes sobre evasión fiscal (2004), entendida como el ocultamiento total o parcial de los conceptos económicos gravados por el concepto de IVA e ISR de personas morales y personas físicas con retenciones por salarios, ingresos por arrendamiento y actividades empresariales y servicios profesionales, la tasa de evasión como porcentaje de la recaudación potencial asciende a 27%. Esto equivale a 3% del PIB, o sea, más del doble de lo que piensa recaudar la reforma fiscal de 2014. Si a ello agregamos la evasión fiscal mediante el uso de efectivo tendríamos que añadir otro 1.3% del PIB con cifras de 2010.<sup>29</sup>

Ahora bien, mas allá de los efectos negativos derivados de la Reforma, es preciso analizar si la justificación para modificar el tratamiento de la distribución de dividendos fue equitativo al partir de la equiparación de tasas con los países de la OCDE. La equidad se puede definir como aquel

---

<sup>28</sup> Luna, Carmen, "Reforma hacendaria, la peor decisión", en CNN Expansión publicado el 27/05/14

<sup>29</sup> Casar, María Amparo, "Los mexicanos contra los impuestos", en Revista Nexos publicado el 1/11/13

principio derivado del valor justicia en virtud del cual, por mandato constitucional, y de acuerdo con la interpretación jurídica, las leyes tributarias deben otorgar un tratamiento igualitario a todos los contribuyentes de un mismo crédito fiscal en todos.

Sobre este principio la Suprema Corte de la Nación ha sentado jurisprudencia en el sentido de que la proporcionalidad y equidad de los impuestos constituye una garantía individual aun cuando se encuentre localizada fuera del capítulo respectivo de la Constitución. Algunos tratadistas e incluso la Suprema Corte de Justicia de la Nación han sostenido que, en realidad, son dos conceptos diferentes la proporcionalidad y la equidad, sin embargo algunos autores como Sergio Francisco de la Garza, y Ernesto Flores Zavala consideran como uno sólo el concepto de proporcionalidad y equidad, especialmente este último, quien señala que este principio mal expresado por nuestro legislador no es sino el principio de justicia de Adam Smith quien dijo: “Los súbditos de cada estado, deben contribuir al sostenimiento del gobierno... en proporción a los ingresos de que gozan... en función de su capacidad económica”, que hoy se denomina capacidad contributiva.

Por otro lado el maestro Gregorio Sánchez León indica que la exigencia de proporcionalidad y equidad que se establece en la fracción IV del artículo 31 constitucional es de una justicia tributaria, ya que la proporcionalidad se sustenta en un principio de justicia que coincide con la equidad, ya que la equidad es la justicia proyectada sobre el caso concreto y el hombre concreto. La idea de justicia supone trato igual para los iguales y trato desigual para los desiguales con arreglo a la misma pauta. Se trata de conceptos coincidentes y no excluyentes.

La Suprema Corte ha explicado el principio de equidad de la siguiente forma:

“...este principio exige que los contribuyentes de un impuesto que se encuentran en una misma hipótesis de causación, deben guardar una idéntica situación frente a la norma jurídica que lo regula, lo que a la vez implica que las disposiciones tributarias deben tratar de manera igual a quienes se encuentren en una misma situación y de manera desigual a los sujetos del gravamen que se ubiquen en una situación diversa, implicando, además, que para poder cumplir con este principio el legislador no sólo está facultado, sino que tiene obligación de crear categorías o clasificaciones de contribuyentes, a condición de que éstas no sean caprichosas o arbitrarias, o creadas para hostilizar a determinadas clases o universalidades de causantes, esto es, que se sustenten en bases objetivas que justifiquen el tratamiento diferente entre una y otra categoría, y que pueden responder a finalidades económicas o sociales, razones de política fiscal o incluso extrafiscales.”

Partiendo de la propia explicación de la Suprema Corte se puede deducir que la modificación fiscal en materia de dividendos no obedeció el principio de equidad al no cumplir con el precepto de tratar de manera igual a quienes se encuentren en una misma situación y de forma desigual a quienes se ubiquen en una situación distinta, por lo que bien podría calificarse de inequitativa la reforma hacendaria particularmente en lo que respecta a la distribución de dividendos

## Conclusiones

---

Los acontecimientos internacionales de la década de los años ochenta y noventa fueron decisivos para nuestro país, ya que en esos años se delineó el escenario internacional que dio pie a la modernización de México y a la instauración de un modelo de política económica neoliberal.

Uno de los cambios aparejados a la mencionada modernización, fue el ingreso de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), ya que además de marcar un precedente histórico internacional, implicó un firme cuestionamiento sobre nuestra adhesión, principalmente por el hecho de que las condiciones económicas y sociales mexicanas no eran las adecuadas para pertenecer a una organización cuyo espíritu es fundamentalmente fijar estándares de desarrollo y promover el crecimiento económico de las naciones menos favorecidas.

Una forma de demostrar que nuestro país nunca estuvo preparado para pertenecer a la OCDE es a través de indicadores económicos y sociales, los cuales permiten evaluar y predecir las tendencias económicas en un periodo específico. De manera desafortunada, México ha sido uno de los países con los peores niveles tanto en materia de desarrollo económico como de bienestar social, por lo que hoy en día nos encontramos posicionados como el peor país en todos los indicadores sociales, exceptuando el de ahorro, es decir estamos textualmente reprobados ante la OCDE en cuanto a desarrollo social.

En materia fiscal, particularmente en lo concerniente a los dividendos, se puede concluir que de los doce países considerados para esta investigación, únicamente cuatro incluyendo México, gravan los dividendos percibidos por las personas físicas y morales residentes en el país, además es importante puntualizar que esos países tienen niveles de desarrollo muy por encima de los prevalecientes en México, lo que quizá justificaría de alguna manera el elevado costo fiscal vigente.

Así, en México, el efecto del nuevo tratamiento fiscal implica un costo mucho más significativo que el de la disposición anterior, tanto para las personas físicas como para las inversiones y crecimiento económico nacional, situación que sin duda impactará en las decisiones corporativas de muchas compañías y en la percepción de empresarios potenciales que probablemente buscaran alternativas de inversión más viables.

Además el análisis del concepto de equidad permite entender que el argumento planteado para la modificación que conllevó al establecimiento del impuesto adicional del 10%, es inequitativo ya que se justificó a partir de la comparación de los regímenes vigentes en materia de dividendos en países miembros de la OCDE con México, lo cual como ya se ha planteado en la presente tesina no es justificable cuando puede demostrarse que ni las condiciones económicas ni sociales de los países de la OCDE son equiparables con las prevalecientes en México.

## Fuentes consultadas

---

### Bibliográficas

- Escriche Joaquín, Diccionario Razonado de Legislación y Jurisprudencia, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
- 
- Fondo de Cultura Económica, *Estudio Económico de la OCDE*, El trimestre económico Octubre-Diciembre de 1995, México, Fondo de Cultura Económica
- Hernández Vela, Edmundo, *Diccionario de Política Internacional*, Editorial Porrúa, México, 6ª edición, 2002, 1296 páginas
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), *Estudios económicos de la OCDE*, publicado en mayo 2013.
- PricewaterhouseCoopers, S.C., *Worldwide Tax Summaries. Corporate taxes 2013/2014*, PwC
- Rozental, Andrés, *La política exterior de México en la era de la modernidad*, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1994, 198 páginas
- Velázquez Flores, Rafael, *Introducción al estudio de la política exterior de México*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1995, 302 páginas

### Hemerográficas

- Blanco, José, “Un colado en la OCDE”, La jornada. Artículo de opinión, 19 de enero de 2010
- Casar, María Amparo, “Los mexicanos contra los impuestos”, en Revista Nexos publicado el 1/11/13
- Domínguez Martínez, Jorge A., “Algunas consideraciones en relación con el derecho del dividendo en las Sociedades Anónimas”, Revista Jurídica. Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, Número 7 Sección de Previa, 1975
- INEGI, “El ingreso de México a la OCDE”, Revista Internacional del INEGI, Vol. VI, No. 2, México, mayo-agosto de 1994, 73 páginas
- Labariega Villanueva, Pedro Alfonso, “El impuesto sobre la renta a los dividendos”, Revista de Derecho Privado, Número 3 Sección de Doctrina, 1990

- Leandro, Arellano, “El ingreso a la OCDE”, Revista digital mexicana de Política Exterior (Secretaría de Relaciones Exteriores), Julio-septiembre de 1994, 9 Páginas
- Luna, Carmen, “Reforma hacendaria, la peor decisión”, CNN Expansión publicado el 27/05/14
- Martínez,, María del Pilar, “Ven mayores efectos de la reforma fiscal al cierre de este año”, en El Economista, publicado el 22/08/14
- Mondragón, Pérez Angélica Rocío, “¿Qué son los indicadores?” en Revista de información y análisis no.19 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2002
- Morales, Yolanda, “México es el octavo país con mayor deuda externa del mundo”, El economista, publicado el 30/09/14
- Negrete, Prieto Rodrigo, “¿Por qué han sido bajas las tasas de desempleo abierto en México?: una guía básica ilustrada” en Revista de Información y análisis no. 14 y 15, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2001
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), “Estadísticas Tributarias en América Latina 1990-2010”, OCDE
- Patiño, Dainzú, “PIB mexicano de los que más crecen entre la OCDE”, El financiero, publicado el 10/10/2014
- Puga, Tlaloc, “Seguirán ajustes a la previsión del PIB”, El financiero, publicado el 03/09/14
- Rosales, Rodrigo A, “Inflación se situó en 4.32%” en la primera quincena de octubre”, El economista, publicado el 23/10/14
- Rosales, Rodrigo A, “México con la quinta tasa de desempleo más baja de la OCDE”, El economista, publicado el 25/10/14

#### **Direcciones electrónicas**

- Banco Mundial  
<http://datos.bancomundial.org/indicador>  
<http://datos.bancomundial.org/pais/mexico>  
<http://datos.bancomundial.org/catalogo-de-datos>
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL)  
<http://www.cepal.org/publicaciones/>

- INEGI  
<http://www.inegi.org.mx/>
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)  
<http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>  
<http://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/>  
<http://www.oecdbetterlifeindex.org/es/topics/safety-es/>  
[http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/revenue-statistics-in-latin-america-2014/executive-summary\\_rev\\_lat-2014-3-en-fr#page1](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/revenue-statistics-in-latin-america-2014/executive-summary_rev_lat-2014-3-en-fr#page1)
- PricewaterhouseCoopers, S.C. (tax summaries)  
<http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wwts.nsf/ID/PPAA-85RDKF>

#### Otros

- Cámara de diputados. *Paquete económico para el ejercicio 2014*. Exposición de motivos
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *Boletín de prensa no. 378/14*, Publicado el 21/08/14.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Información, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2012*, *Boletín de Prensa no. 278/13* publicado el 16/07/13
- OCDE, *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio*, Instituto de Estudios Fiscales OCDE, Julio 2010
- Ley del Impuesto Sobre la Renta