

INVERSIONES INMOBILIARIAS EN LOS ESTADOS UNIDOS.

Las cargas fiscales pueden restar mucha plusvalía a las oportunidades de compra de bienes raíces en Estados Unidos. Estrategias para aumentar el rendimiento su inversión.

Por: Abel F.C. Mejia Consenza
Procopio, Cory, Hargreaves & Savitch LLP

Publicación: Revista Expansión en su edición Agosto 2009.

Cuidado con los impuestos al aprovechar las oportunidades en bienes raíces en Estados Unidos. Si cuenta con recursos en dólares, la crisis puede abrir buenas oportunidades para adquirir hoy a precios bajos y vender en unos años, cuando el mercado se haya recuperado, con una posible ganancia importante.

Una inadecuada planeación y estructura de inversión puede tener inesperadas y costosísimas consecuencias para el inversionista. La falta de preparación e información puede fácilmente transformar una interesante oportunidad en un desastre financiero, particularmente si se elige el vehículo jurídico equivocado para realizar la inversión y no se tiene en cuenta las consecuencias del fallecimiento del adquirente.

Un inversionista mexicano debe tomar en cuenta el impuesto sobre la renta y el impuesto sobre la herencia¹ de Estados Unidos, que afectan sustancialmente la ganancia que pueda obtener al vender su inmueble y la carga fiscal que se generará si fallece mientras el interés inmobiliario es parte de su patrimonio.

El impuesto sobre la renta grava con tasas distintas la venta de un interés inmobiliario, según la estructura a través del cual se tenga la propiedad de dicho inmueble. A su vez, existe un régimen especial para extranjeros. El impuesto sobre herencias puede o no aplicar en caso del fallecimiento de un inversionista que directa o indirectamente tiene un interés inmobiliario, según la estructura a través de la cual lo tenga.

Un inversionista debe considerar detenidamente las diferencias entre estos regímenes al momento de decidir la manera de adquirir un bien inmueble en Estados Unidos.

Impuesto sobre la renta

El inversionista debe decidir si adquiere un inmueble directamente o a través de un vehículo jurídico.

1. Por inversión directa. Al venderlo, el inversionista estará sujeto a un solo nivel de imposición sobre el ingreso obtenido. Estará sujeto a las tasas ordinarias, que actualmente llegan progresivamente hasta 35% sobre la ganancia, o a la tasa preferencial actual de hasta 15%. Ésta generalmente aplica en caso que el inmueble haya sido una inversión, no haya sido inventario utilizado en un negocio y se haya tenido en propiedad más de un año.
2. A través de un vehículo. En ese caso puede estar sujeto a dos niveles de imposición: los impuestos que se cobran a la sociedad y los que gravan a los dividendos que obtiene el participante en esa sociedad. Las tasas dependerán del tipo de vehículo que se utilice –una sociedad transparente o una corporación–, y en dónde esté incorporado ese vehículo (México o Estados Unidos), así como de si el inversionista enajena el inmueble o las acciones del vehículo jurídico.

En caso que un inversionista mexicano adquiriera un inmueble a través de un vehículo fiscalmente transparente le deberían aplicar las mismas tasas que si hubiera adquirido personalmente y sólo debería haber un nivel de imposición. Los vehículos transparentes² generalmente incluyen a las llamadas *limited liability companies*, *partnerships*, a los *trusts*, y a las sociedades de responsabilidad limitada de México que eligen ser consideradas como transparentes en EU.

¹ Este impuesto es el denominado “estate tax”. Es un gravamen sobre la transferencia del patrimonio que se causa sobre la persona que transmite y no sobre la que recibe el patrimonio. Por lo anterior, técnicamente no es un impuesto sobre herencias aunque tiene importantes similitudes con un impuesto de este tipo. Para efectos de claridad en este artículo se hace referencia al mismo como “impuesto sobre herencia”, término con el que ordinariamente se le denomina.

² Un vehículo transparente incluye a las entidades que se consideran bajo las leyes de los EU como “disregarded” o “partnership”. Aunque los vehículos tienen elementos similares, también guardan diferencias. Para efectos de claridad en este artículo se hace referencia a los dos tipos como transparentes a pesar de sus ciertas diferencias.

En cambio, para las corporaciones³ (que no son vehículos transparentes), puede haber dos niveles de imposición. Generalmente las corporaciones pagan una tasa corporativa del 34% sobre sus ganancias. Los ingresos generados a través de este tipo de vehículos jurídicos están sujetos a un segundo nivel de gravamen al momento en que se distribuyen las utilidades a los socios.

Esta doble imposición suele ser un concepto nuevo para los mexicanos, acostumbrados a que en México los dividendos distribuidos por una sociedad no están gravados a los socios. Tradicionalmente la tasa preferencial (15%) aplicable a los dividendos mitigaba de manera importante la carga de la doble imposición. Sin embargo es posible que bajo la nueva administración de Barack Obama la tasa preferencial se elimine o sufra un aumento. A su vez, es posible que el beneficiario de los dividendos pueda gozar de una tasa reducida al amparo de un Tratado para Evitar la Doble Imposición que le aplique. Esta tasa podría verse reducida hasta 0% en el caso de sociedades mexicanas y hasta el 10% en caso de personas físicas.

Para extranjeros

El régimen de impuesto sobre la renta aplicable a extranjeros (*Foreign Investment in Real Estate Property Tax Act* o *FIRPTA*) establece que las ganancias obtenidas por extranjeros por la venta de un inmueble están sujetas a una retención provisional de 10% del valor del precio de compra. Esta retención provisional generalmente implica una carga fiscal superior a la ganancia real de la operación. Existe la posibilidad para el vendedor de recuperar el monto recaudado en exceso a través de la presentación de una declaración de impuestos y la obtención de un número de identificación fiscal de los EU.

Adicionalmente, existen diversos mecanismos y estrategias para minimizar o evitar este régimen especial y la retención excesiva que generalmente acarrea. Se puede solicitar un certificado federal de reducción de impuestos o domiciliar en EU la sociedad extranjera dueña del inmueble. También hay ciertos tipos de intercambios, reorganizaciones corporativas y uso de vehículos exceptuados por las leyes estadounidenses.

Impuesto sobre herencias de los EU

Generalmente el inversionista mexicano ignora la existencia y consecuencias del impuesto sobre herencias ya que no hay una figura fiscal similar en México. El gravamen más cercano es el impuesto sobre la renta que puede aplicar sobre el beneficiario de una herencia y aún este es minimizado en virtud de las diversas exenciones aplicables. En contraste, el impuesto estadounidense sobre herencia afecta a quien transmite el bien, y no a quien lo recibe, y las exenciones para extranjeros son mínimas.

Este impuesto puede ser uno de los costos ocultos más importantes para un mexicano que invierte en Estados Unidos. En términos generales, grava al momento de fallecimiento el total del valor de mercado de las propiedades, sin importar si el inversionista es residente fiscal en México.

Es decir, una vez que un inversionista mexicano adquiere un interés inmobiliario estará sujeto al impuesto sobre herencias de Estados Unidos.

Este gravamen se basa en una serie de tasas progresivas que aumentan en relación con el valor de los bienes sujetos a sucesión. Las tasas pueden llegar a 45% sobre el valor de mercado de los bienes. Los ciudadanos y residentes de Estados Unidos actualmente gozan de una exención de hasta 3.5 millones de dólares, misma que puede variar en el futuro. La exención para extranjeros es solamente por \$60,000 dólares en total.

El impuesto sobre herencia puede llegar a eliminar hasta casi la mitad del valor de una propiedad inmobiliaria cuando el adquirente la transmite a sus herederos. Generalmente no es posible evadir este impuesto a través de una donación en vida ya que estas también están sujetas a un impuesto igual de costoso.

Para efectos de este impuesto, lo que cuenta es la propiedad económica y no la formal. Aún si el título de la propiedad está a nombre de una persona física o moral pero los derechos económicos son ejercidos y disfrutados por otra persona, será esta segunda persona quien se considerará como propietaria del inmueble

³ Generalmente una sociedad que no es transparente es denominada una "corporation" bajo las leyes de los EU. Para efectos de claridad en este artículo se hace referencia este tipo de sociedades como corporaciones.

para efectos del impuesto sobre herencia. Si el título de propiedad muestra a un hijo o a una sociedad como dueño de un inmueble, pero si el padre es el propietario es él el que estará sujeto al gravamen.

Existen diversas estrategias para eliminar o minimizar el impuesto sobre herencias. Diversos vehículos, típicamente trusts, permiten a un inversionista mexicano adquirir un inmueble y operarlo sin que éste se considere parte de su patrimonio y esté sujeto al impuesto sobre herencia. Además, permiten prever la forma en que dicho inmueble beneficiará a los sucesores y será operado por estos.

Existen ciertas estructuras que permiten tener la propiedad de un inmueble a través de entidades extranjeras cuyas acciones no están sujetas al impuesto sobre herencias. También existen estructuras que combinan entidades transparentes con la tenencia de seguros de vida que permiten controlar y cubrir el impuesto sobre herencias así como prever una sucesión ordenada. Cualquier estrategia de impuesto sobre herencia debe de ser cuidadosamente coordinada con una estrategia de impuesto sobre la renta, para asegurar al inversionista mexicano una tasa de retorno eficiente de la inversión inmobiliaria.

Para aquellos inversionistas mexicanos que cuentan con una liquidez en dólares hoy puede ser una buena oportunidad para invertir en el mercado inmobiliario estadounidense, siempre y cuando se haga un análisis integral que incluya una evaluación del impuesto sobre la renta y del impuesto sobre sucesiones.

Qué impuestos pagará al vender.

Si lo compró	Pago de impuesto al vender
Como inversionista individual.	Sujeto a tasas ordinarias, hasta 35% de la ganancia. O tasa preferencial de 15% (en caso de que al vender se haya tenido la propiedad más de un año)
A través de un vehículo transparente, en Estados Unidos. Incluye a sociedades (partnerships), trusts y algunas sociedades de responsabilidad limitada de México que hagan una elección especial en EU.	Sólo hay un nivel de imposición, con las mismas tasas que como inversionista individual.
A través de un corporación.	Sujeto a tasas corporativas de 34% sobre ganancias. Los dividendos distribuidos por la corporación son después sujetos a un segundo nivel de gravamen con una tasa que puede ser de 15% o menor (por dividendos)*.

*Es probable que el gobierno de Barack Obama aumente la tasa sobre dividendos.

Cuidado con estos impuestos

El inversionista mexicano suele olvidar el impuesto sobre la herencia en Estados Unidos, que puede llegar hasta 45% del total del valor de un inmueble. Aquí algunas estrategias para reducir ese gravamen y el impuesto para extranjeros.

Impuesto	Características	Cómo reducirlo
Impuesto sobre la renta para extranjeros.	Retención provisional de 10% al precio de compra.	Hacer declaración de impuestos, obtener un número de identificación fiscal y solicitar una autorización de retención reducida en EU. Domiciliar en EU la sociedad dueña del inmueble.
Impuesto sobre herencias	Se cobra a quien transmite el bien. Menos exenciones para extranjeros. Puede llegar a 45% del valor del bien.	Adquirir el bien por medio de una sociedad extranjera, un trust, o adquirir un seguro de vida, entre otras.

Abel F. Mejia obtuvo el título de Licenciado en Derecho de la Universidad Panamericana, Campus Ciudad de México, en 2002, recibándose con mención honorífica. El Sr. Mejía obtuvo el grado LLM en Impuestos Internacionales de la Escuela de Derecho de la Universidad de Nueva York, en 2006. El Sr. Mejía obtuvo el Diplôme d'Études Universitaires Française, de la Universidad Jean Moulin en Lyon, Francia. Datos de Contacto: 619.515.3861 o amc@procopio.com.