

# CONTROL Y ESTRATEGIA FISCAL EN LAS ORGANIZACIONES

GUÍA PARA EL CONSULTOR CONTABLE

AUTORES

ISABEL LIRA VAZQUEZ  
DIONICIO PARRA VALIS

ISBN: 978-607-69270-0-7



9 786076 927007




# CONTROL Y ESTRATEGIA FISCAL EN LAS ORGANIZACIONES

**GUÍA PARA EL CONSULTOR CONTABLE**

**ISABEL LIRA VAZQUEZ  
DIONICIO PARRA VALIS**

Editorial

© Grupo de Ediciones y Publicaciones Xalapa S.A. de C.V.

 Grupo de Ediciones  
y Publicaciones  
Xalapa S.A. de C.V.

Grupo de Ediciones y Publicaciones Xalapa S.A. de C.V.  
Calle Emiliano Zapata, 15, Col. El Tanque.  
C.P. 91156, Xalapa, Veracruz, México.  
Tel. (228) 2014857  
[www.grepxa.mx](http://www.grepxa.mx)

Sello editorial: Grupo de Ediciones y Publicaciones Xalapa S.A. de C.V.

Primera Edición

Ciudad de Edición: Xalapa, Veracruz, México.

Presentación en medio electrónico:

Libro digital descargable

Formato PDF 2 Mb

ISBN:978-607-69270-0-7

Fecha de aparición: 05/12/2025

ISBN: 978-607-69270-0-7



Xalapa-Enríquez, Ver., a 05 de diciembre de 2025.

**A QUIEN CORRESPONDA  
PRESENTE**

**Grupo de Ediciones y Publicaciones Xalapa S.A. de C.V. (GREPXA)** hace constar que el libro:

**“CONTROL Y ESTRATEGIA FISCAL EN LAS ORGANIZACIONES. GUÍA PARA EL CONSULTOR CONTABLE”**

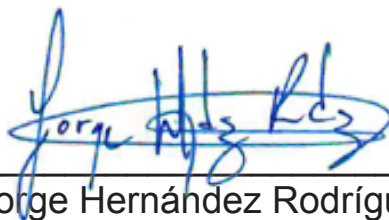
Fue publicado por nuestro sello editorial con **Nº 978-607-69270** y registrado con el **ISBN 978-607-69270-0-7**, ambos otorgados por la Agencia Mexicana de ISBN, con fecha de aparición del **05 de diciembre de 2025**, cumpliendo con todos los requisitos de calidad científica y normalización que exige nuestra política editorial.

La obra fue arbitrada y dictaminada en dos procesos; en el primero, se sometió a los capítulos incluidos en la obra a un proceso de dictaminación a doble ciego para constatar de forma exhaustiva la temática, pertinencia y calidad de los textos en relación a los fines y criterios académicos de **Grupo de Ediciones y Publicaciones Xalapa S.A. de C.V. (GREPXA)**, cumpliendo así con la primera etapa del proceso editorial. En el segundo proceso de dictaminación fue evaluado por pares académicos externos y aprobado por nuestro Comité Científico y pre-dictaminado por el Comité Editorial de **Grupo de Ediciones y Publicaciones Xalapa S.A. de C.V. (GREPXA)**

Todos los soportes concernientes a los procesos editoriales y de evaluación se encuentran bajo el poder y disponibles en **Editorial Grupo de Ediciones y Publicaciones Xalapa S.A. de C.V. (GREPXA)**, los cuales están a disposición de la comunidad académica interna y externa en el momento que se requieran.

La normativa editorial y repositorio se encuentran disponibles en la página.  
<https://grepaxa.mx>

ATENTAMENTE



---

Jorge Hernández Rodríguez  
Director General

# CONTROL Y ESTRATEGIA FISCAL EN LAS ORGANIZACIONES

GUÍA PARA EL CONSULTOR CONTABLE

## AUTORES

**ISABEL LIRA VAZQUEZ**

Doctora en Administración y Desarrollo Empresarial

TecNM: Instituto Tecnológico de Tuxtepec

**DIONICIO PARRA VALIS**

Doctor en Gobierno y Administración Pública

TecNM: Instituto Tecnológico de Tuxtepec

# ÍNDICE

<u>PRÓLOGO</u> .....	3
<u>INTRODUCCIÓN</u> .....	4
<u>CAPÍTULO 1. FUNDAMENTOS DEL CONTROL FISCAL EN ORGANIZACIONES</u> .....	6
<u>1.1 Concepto e importancia del control fiscal</u> .....	6
<u>1.2 El enfoque sistémico del control fiscal</u> .....	7
<u>1.3 Normatividad fiscal en México</u> .....	8
<u>1.4 Riesgos fiscales y sus consecuencias organizacionales</u> .....	9
<u>CAPÍTULO 2. PLANEACIÓN TRIBUTARIA ESTRATÉGICA</u> .....	11
<u>2.1 Definición y alcance de la planeación tributaria</u> .....	11
<u>2.2 Métodos de planeación fiscal legal</u> .....	12
<u>2.3 Casos de estudio: planeación en MIPYMES</u> .....	13
<u>2.4 Planeación fiscal internacional y operaciones transfronterizas</u> .....	15
<u>CAPÍTULO 3. OPTIMIZACIÓN DE DEDUCCIONES Y CRÉDITOS FISCALES</u> ..	16
<u>3.1 Deducciones autorizadas según el tipo de régimen</u> .....	16
<u>3.2 Identificación de créditos fiscales disponibles</u> .....	17
<u>3.3 Maximización de beneficios sin incurrir en fraude</u> .....	18
<u>3.4 Documentación comprobatoria y el CFDI</u> .....	19
<u>CAPÍTULO 4. RÉGIMEN FISCAL Y OBLIGACIONES TRIBUTARIAS</u> .....	20
<u>4.1 Personas físicas: actividades empresariales versus otras fuentes de ingreso</u> .....	20
<u>4.2 Régimen de Incorporación Fiscal (RIF)</u> .....	21
<u>4.3 Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS)</u> .....	22
<u>4.4 Obligaciones de declaración y pago</u> .....	22
<u>4.5 Personas morales: obligaciones especiales</u> .....	23

## CAPÍTULO 5. CONTRATACIÓN ESTRATÉGICA DE ADULTOS MAYORES Y OTROS BENEFICIOS FISCALES

<u>CIOS FISCALES</u> .....	24
<u>5.1 Incentivos fiscales para la contratación de adultos mayores</u> .....	24
<u>5.2 Procedimientos de cumplimiento normativo</u> .....	25
<u>5.3 Otros estímulos fiscales para MIPYMES</u> .....	26
<u>5.4 Caso práctico: implementación en organizaciones</u> .....	27
<u>CONCLUSIONES</u> .....	29
<u>GLOSARIO</u> .....	31
<u>REFERENCIAS</u> .....	34

# PRÓLOGO

La función contable y fiscal ha evolucionado en los últimos años para convertirse en uno de los pilares fundamentales en la sostenibilidad y competitividad de cualquier organización, ya sea micro, pequeña o mediana empresa. Los cambios constantes en la legislación tributaria, el dinamismo de los negocios y la búsqueda de eficiencia en la administración hacen imprescindible que consultores y profesionales contables cuenten con herramientas claras y actuales para la toma de decisiones inteligentes y responsables.

Este libro surge para aportar una visión práctica e integral, centrada en los aspectos clave del control y la estrategia fiscal. Se recopilan experiencias y métodos que permiten construir, desde la base contable, una asesoría capaz de maximizar los beneficios fiscales respetando el marco normativo vigente, incluyendo problemáticas como la contratación estratégica de adultos mayores, la planeación tributaria y el correcto cumplimiento de las obligaciones fiscales en México.

A través de ejemplos, casos y propuestas aplicables tanto al consultor independiente como al responsable de las áreas administrativas y contables de las empresas, se pretende contribuir a la formación de una cultura de cumplimiento ético, optimización fiscal y apoyo al desarrollo organizacional. El lector encontrará aquí un mapa útil para navegar por el contexto actual de la consultoría contable y fiscal, enfrentando sus desafíos con creatividad, rigor técnico y responsabilidad social.

La presente guía integra los desarrollos más recientes en materia de digitalización fiscal, la implementación del Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI) y las capacidades crecientes del Servicio de Administración Tributaria (SAT) en materia de fiscalización electrónica. En este sentido, el consultor que aspire a mantenerse vigente y competitivo debe comprender no solo la norma sino también el contexto institucional y tecnológico dentro del cual opera dicha norma.

La obra representa también un esfuerzo por democratizar el acceso al conocimiento fiscal especializado. Durante décadas, el dominio del derecho tributario ha estado concentrado en grandes firmas de auditoría y despachos jurídicos de alto perfil, con escasa accesibilidad para los profesionales independientes y los empresarios de micro y pequeñas empresas. Este libro busca romper esa barrera, ofreciendo un lenguaje accesible sin sacrificar el rigor técnico que la materia exige.

Aspiramos a que este texto sea un punto de partida para el aprendizaje activo y la consultoría responsable, contribuyendo a la formación de profesionales comprometidos con su comunidad y capaces de impulsar prácticas fiscales sanas en el tejido empresarial mexicano.

Los Autores

San Juan Bautista Tuxtepec, Oaxaca

Noviembre de 2025

# INTRODUCCIÓN

El entorno fiscal en México ha experimentado transformaciones significativas durante los últimos años. Las organizaciones de todos los tamaños se enfrentan a desafíos complejos relacionados con el cumplimiento de obligaciones fiscales, la optimización de cargas tributarias y la administración de riesgos fiscales. En este contexto, la función del consultor contable se ha vuelto más estratégica que nunca, trascendiendo el rol tradicional de preparador de declaraciones para convertirse en un asesor integral de negocios.

Este libro se propone como una guía práctica y accesible para profesionales contables, asesores fiscales, administradores de empresas y emprendedores que desean fortalecer su capacidad de gestión fiscal. No se trata de un tratado exhaustivo de la legislación tributaria mexicana, sino de una compilación de herramientas, métodos y mejores prácticas que permiten establecer un control fiscal efectivo y desarrollar estrategias legales de optimización tributaria, siempre dentro del marco normativo vigente.

La relevancia de esta obra radica en su enfoque integral y contextualizado. Se abordan tanto los aspectos técnicos del control fiscal como las consideraciones éticas y estratégicas que deben guiar la consultoría contable moderna. Particularmente, se dedica especial atención a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), que constituyen la mayoría del tejido empresarial mexicano y enfrentan limitaciones específicas en recursos y capacidad técnica para la gestión fiscal. Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2023), las MIPYMES representan el 99.8 % de las unidades económicas en México, generan el 67 % del empleo formal y contribuyen con aproximadamente el 40 % del Producto Interno Bruto nacional. Esta realidad impone una responsabilidad ética particular al consultor contable que trabaja con estas organizaciones.

## Justificación de la obra

La justificación de este libro es doble. Por un lado, existe una brecha significativa entre la complejidad del marco normativo fiscal mexicano y la capacidad efectiva de las MIPYMES para cumplir sus obligaciones y aprovechar oportunidades de optimización. Por otro lado, la digitalización acelerada de los procesos fiscales —especialmente la implementación masiva del CFDI y el incremento en las capacidades de fiscalización electrónica del SAT— ha transformado el panorama a una velocidad que muchos profesionales no han logrado asimilar completamente. Esta obra busca acortar ambas brechas, ofreciendo un puente entre la norma y la práctica cotidiana de la consultoría.

## Objetivos del libro

Los objetivos fundamentales de este libro son los siguientes: primero, proporcionar una comprensión clara de los fundamentos del control fiscal aplicable a diferentes tipos de organizaciones; segundo, presentar metodologías prácticas de planeación tributaria que respeten el marco normativo vigente; tercero, identificar oportunidades legales de optimización fiscal mediante el análisis de deducciones, créditos y estímulos disponibles; cuarto, desarrollar habilidades para asesorar adecuadamente a clientes en temas tan específicos como la contratación de adultos mayores bajo regímenes fiscales favorables; y quinto, promover una cultura de cumplimiento fiscal ético que fortalezca la sostenibilidad de las organizaciones a largo plazo.

## Alcance y limitaciones

El presente libro está dirigido principalmente a consultores independientes que desean ampliar su cartera de servicios, a profesionales del área contable-fiscal en empresas medianas y grandes, así como a emprendedores y propietarios de MIPYMES interesados en comprender mejor su situación fiscal. También representa un recurso valioso para estudiantes de carreras relacionadas con contabilidad, administración y finanzas, especialmente en el nivel de licenciatura y posgrado.

Es importante señalar que este texto no pretende agotar todos los aspectos de la normatividad tributaria mexicana. Temas como el comercio exterior, los precios de transferencia en operaciones con partes relacionadas internacionales o la estructura de fideicomisos financieros complejos quedan fuera del alcance directo de esta obra, aunque se hacen referencias a ellos cuando resultan pertinentes para el análisis. Tampoco debe este libro interpretarse como asesoría legal específica; ante situaciones particulares, se recomienda siempre la consulta con profesionales certificados en materia fiscal.

## Metodología y estructura

La metodología utilizada en la elaboración de este libro combina la revisión de legislación fiscal vigente —con énfasis en el Código Fiscal de la Federación, la Ley del Impuesto sobre la Renta y la Ley del Impuesto al Valor Agregado—, el análisis de casos prácticos de empresas mexicanas, la consulta de criterios emitidos por el SAT, y la revisión de literatura académica especializada en materia fiscal y contable. Se privilegian en todo momento las fuentes primarias, aunque se incorporan también análisis doctrinales de autores reconocidos en el campo.

La estructura del libro responde a un itinerario lógico que comienza con conceptos fundamentales de control fiscal, avanza hacia estrategias de planeación tributaria, examina alternativas de optimización mediante deducciones y créditos fiscales, explora los distintos regímenes fiscales y sus obligaciones específicas, y finalmente aborda situaciones de relevancia práctica relacionadas con incentivos para la contratación de adultos mayores y otros beneficios fiscales.

Cada capítulo combina exposición teórica con ejemplos concretos y casos de estudio, permitiendo la transferencia inmediata de conocimientos a la práctica profesional. Al final de la obra se incluye un glosario de términos y una lista de referencias organizadas en formato APA 7.<sup>a</sup> edición, herramientas que facilitan tanto la consulta como la investigación posterior.

# CAPÍTULO 1

## FUNDAMENTOS DEL CONTROL FISCAL EN ORGANIZACIONES

### 1.1 Concepto e importancia del control fiscal

El control fiscal constituye el conjunto de mecanismos, procedimientos y políticas mediante los cuales una organización gestiona, supervisa y asegura el cumplimiento de sus obligaciones tributarias dentro del marco normativo establecido por las autoridades competentes. Este concepto trasciende ampliamente la simple declaración de impuestos; implica un sistema integral que abarca desde la identificación precisa de las obligaciones fiscales aplicables a la organización hasta el archivo metódico y la custodia de la documentación comprobatoria durante los plazos que la ley establece. Comprender el control fiscal como un sistema integral, y no como un conjunto desarticulado de trámites administrativos, es la base sobre la que descansa toda la arquitectura de gestión tributaria profesional.

En el contexto mexicano contemporáneo, donde la Administración Tributaria —representada por el Servicio de Administración Tributaria (SAT)— ha incrementado significativamente su capacidad de fiscalización mediante el uso de herramientas de análisis de datos masivos, inteligencia artificial y cruce automático de información entre contribuyentes, el control fiscal se ha convertido en un elemento estratégico de gestión que ninguna organización puede permitirse ignorar. Las organizaciones que cuentan con controles fiscales débiles o inexistentes enfrentan riesgos financieros, legales y reputacionales considerables, con consecuencias que van desde multas y recargos hasta la cancelación de sellos digitales que impide la facturación y, por ende, la operación normal del negocio.

La importancia del control fiscal puede analizarse desde múltiples dimensiones que se complementan entre sí. Desde la perspectiva legal, un sistema de control fiscal efectivo permite demostrar ante las autoridades fiscales el cumplimiento puntual de todas las obligaciones tributarias, lo cual constituye una defensa esencial en cualquier proceso de revisión o auditoría. Desde la perspectiva financiera, el control fiscal permite cuantificar correctamente la carga tributaria, evitar sanciones que impacten adversamente los resultados del ejercicio y anticipar con precisión los flujos de pago de impuestos que afectarán la liquidez de la organización. Desde la perspectiva estratégica, un control fiscal sólido facilita la identificación de oportunidades de optimización fiscal dentro del marco normativo, convirtiéndose en fuente de ventaja competitiva para la organización.

Para una MIPYME, el control fiscal adquiere una dimensión especialmente crítica que merece ser subrayada. Estas organizaciones operan frecuentemente con márgenes financieros reducidos, por lo que cualquier multa, recargo o sanción derivada de incumplimiento fiscal puede comprometer seriamente su viabilidad operativa. La

Secretaría de Economía (2023) señala que entre las principales causas de cierre de MIPYMES en México se encuentran las contingencias fiscales no previstas, posicionadas como uno de los factores críticos junto con la falta de capital y la insuficiencia de demanda. Simultáneamente, muchas MIPYMES carecen de los recursos humanos y financieros necesarios para mantener departamentos fiscales dedicados, lo que exige que el control fiscal sea eficiente, adaptado a su escala operativa y gestionado frecuentemente por el propio empresario o por un consultor externo de confianza.

El control fiscal efectivo no debe ser percibido como una carga burocrática impuesta desde el exterior, sino como un componente esencial del buen gobierno corporativo que genera beneficios que trascienden el ámbito estrictamente tributario. Las organizaciones con controles fiscales sólidos generalmente cuentan también con sistemas contables más robustos, mayor sistematización en la documentación de transacciones y mayor transparencia en su operación general, lo cual incrementa su credibilidad ante clientes, proveedores, instituciones financieras y potenciales inversionistas. En síntesis, invertir en control fiscal es invertir en la institucionalización y sostenibilidad de la organización.

## 1.2 El enfoque sistémico del control fiscal

Para que el control fiscal sea verdaderamente efectivo, debe ser conceptualizado y diseñado como un sistema integrado, no como un conjunto desarticulado de procedimientos aislados. Un enfoque sistémico del control fiscal reconoce las interconexiones entre diferentes elementos de la organización —contabilidad, tesorería, recursos humanos, áreas operativas— y garantiza que cada componente contribuya de manera coherente al objetivo general de cumplimiento normativo y optimización tributaria. Esta visión integral es la que distingue al consultor contable estratégico del simple preparador de declaraciones.

El primer elemento clave de un sistema de control fiscal integrado es la identificación y clasificación de obligaciones fiscales aplicables a la organización según su naturaleza jurídica, actividades económicas, nivel de ingresos, ubicación geográfica y otras características relevantes. No todas las organizaciones enfrentan el mismo universo de obligaciones fiscales: una persona física con actividades profesionales tiene requerimientos distintos a los de una persona moral dedicada a la manufactura, y ambas difieren significativamente de una cooperativa o una asociación civil. Errores en esta etapa de identificación pueden resultar en incumplimientos costosos que se acumulan con el paso del tiempo.

El segundo elemento es el establecimiento de procedimientos para la captación de información financiera con orientación fiscal. Esto implica que los sistemas contables se diseñen no solo para presentar información financiera general orientada a usuarios internos o a inversionistas, sino específicamente para capturar con precisión los datos relevantes para el cumplimiento fiscal: distinguir entre ingresos gravados y exentos, registrar correctamente el IVA acreditable y el trasladado, identificar gastos estrictamente indispensables de los no deducibles, entre otros aspectos de importancia técnica.

El tercer elemento comprende la implementación de controles preventivos y detectivos, categorías que provienen de la auditoría interna pero que tienen plena aplicación en la gestión fiscal. Los controles preventivos buscan evitar que se cometan errores u omisiones antes de que ocurran: por ejemplo, establecer una política que requiera la obtención de CFDI antes de autorizar cualquier pago. Los controles detectivos identifican problemas después de su ocurrencia, como la revisión mensual de la conciliación entre el IVA reportado en el sistema contable y el IVA declarado al SAT. Un sistema de control fiscal maduro incorpora ambos tipos de manera complementaria.

El cuarto elemento es la documentación y archivo de toda la comprobación fiscal, proceso que tiene especial relevancia en el contexto del CFDI pero que también incluye contratos, estados de cuenta bancarios, nóminas, papeles de trabajo y cualquier documento que sustente una deducción, un acreditamiento o un crédito fiscal. Dado que la autoridad fiscal tiene derecho a solicitar comprobantes de cualquier deducción o crédito en

ejercicios no prescritos —generalmente los últimos cinco años—, el archivo ordenado, accesible y seguro de la documentación es una condición indispensable para la solidez del sistema de control fiscal.

El quinto elemento consiste en el seguimiento a cambios normativos y su implementación oportuna. La legislación fiscal mexicana experimenta modificaciones anuales significativas, la mayoría de las cuales se publican en el Diario Oficial de la Federación en diciembre de cada año para entrar en vigor a partir del primero de enero siguiente. Adicionalmente, la Resolución Miscelánea Fiscal —que contiene reglas de carácter general en materia fiscal— se modifica con frecuencia a lo largo del año. Los sistemas de control deben incorporar mecanismos de actualización normativa para mantener el cumplimiento en un entorno regulatorio dinámico.

El sexto elemento es la evaluación periódica de riesgos fiscales y la adopción de medidas correctivas. La gestión de riesgos fiscales implica identificar las áreas de mayor exposición de la organización —aquellas donde la probabilidad de error o cuestionamiento es más alta— y diseñar controles específicos para mitigarlas. Esta evaluación debe realizarse al menos anualmente, y debe intensificarse ante eventos corporativos de importancia como fusiones, escisiones, cambios de régimen o inicio de nuevas actividades. El consultor que incorpora la gestión de riesgos fiscales como práctica regular aporta un valor diferencial significativo a sus clientes.

Un sistema de control fiscal bien diseñado e implementado genera beneficios cuantificables y verificables: reduce significativamente la probabilidad de sanciones y ajustes fiscales, minimiza la carga tributaria dentro de marcos legales al identificar oportunidades de optimización, proporciona información confiable y oportuna para la toma de decisiones empresariales, y facilita la relación con autoridades fiscales al demostrar transparencia y diligencia en el cumplimiento. Rodríguez Torres (2023) señala que las organizaciones con sistemas de control fiscal maduros experimentan una reducción promedio del 40 % en los ajustes derivados de auditorías fiscales, comparadas con aquellas que carecen de dichos sistemas.

## 1.3 Normatividad fiscal en México

El marco normativo fiscal en México está compuesto por un conjunto complejo y en continua evolución de leyes, reglamentos, resoluciones y criterios administrativos que configuran el universo de obligaciones tributarias para personas físicas y morales. Comprender la arquitectura de este marco normativo es fundamental para el consultor contable, ya que cada tipo de obligación tiene su fuente específica en una norma concreta y cualquier error en la identificación de la norma aplicable puede traducirse en incumplimientos con consecuencias serias.

El eje central del sistema fiscal federal mexicano es el Código Fiscal de la Federación (CFF), que establece los principios generales, procedimientos, derechos de los contribuyentes, facultades de las autoridades fiscales y el régimen de infracciones y sanciones en materia tributaria federal. El CFF es, en términos prácticos, la ley procedimental que regula la relación entre el contribuyente y la autoridad fiscal, independientemente del impuesto específico de que se trate. Sus disposiciones sobre plazos de prescripción, derechos durante auditorías, recursos administrativos y medios de defensa son de conocimiento indispensable para cualquier consultor fiscal (Cámara de Diputados, 2023a).

Complementando al CFF se encuentran las leyes específicas que regulan cada impuesto en particular. La Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) es la más importante en términos de recaudación y complejidad técnica: regula el impuesto que grava la obtención de renta o riqueza nueva de personas físicas y personas morales, estableciendo los distintos regímenes aplicables, las reglas de acumulación de ingresos, las deducciones autorizadas, los créditos fiscales disponibles y las tasas aplicables (Cámara de Diputados, 2023b). La Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) regula el IVA, impuesto indirecto que afecta la mayoría de las transacciones comerciales de bienes y servicios en el territorio nacional, con una tasa general del 16 % y tasa del 0 % para ciertos bienes y servicios de primera necesidad (Cámara de Diputados, 2023c). La Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (LIEPS) grava selectivamente ciertos bienes y servicios —como combustibles, bebidas alcohólicas, tabaco y bebidas azucaradas— con tarifas diferenciadas (Cámara de Diputados, 2023d).

Para MIPYMES y personas que realizan actividades económicas de menor escala, la legislación contempla regímenes fiscales simplificados que buscan reducir la carga administrativa del cumplimiento. El Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), aunque ha sido objeto de modificaciones sustanciales en años recientes, continúa siendo una opción relevante para ciertos pequeños contribuyentes. Paralelamente, el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO), introducido a partir del ejercicio fiscal 2022, ha reformulado las opciones disponibles para personas físicas con ingresos moderados, ofreciendo tasas reducidas y procedimientos simplificados de declaración.

Más allá de los impuestos federales, el sistema fiscal mexicano incluye contribuciones de seguridad social administradas por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), cuyo cumplimiento puntual es obligatorio para todos los empleadores. El incumplimiento en materia de seguridad social no solo genera multas y recargos, sino que puede resultar en responsabilidad penal en los casos más graves, además de privar a los trabajadores de beneficios a los que tienen derecho. El consultor contable que acompaña a una organización en su gestión fiscal no puede ignorar estas obligaciones paralelas.

En el ámbito estatal y municipal, existen también tributos que las organizaciones deben identificar y cumplir según su ubicación y actividades. El Impuesto Sobre Nómina (ISN) es un tributo estatal que grava el pago de remuneraciones a trabajadores, con tasas que varían entre entidades federativas —generalmente entre el 1 % y el 3 % del total de la nómina—. El Impuesto Predial es un tributo municipal que grava la propiedad de inmuebles. Aunque frecuentemente las organizaciones concentran sus esfuerzos en el cumplimiento de las obligaciones federales, el incumplimiento de obligaciones estatales o municipales puede resultar en sanciones significativas y generar contingencias fiscales inesperadas.

La administración y fiscalización de tributos federales en México es responsabilidad del Servicio de Administración Tributaria (SAT), órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). El SAT dispone de amplias facultades para realizar auditorías, solicitar información, requerir el pago de impuestos omitidos, aplicar multas y sanciones, y en casos de infracción grave, presentar denuncias penales. En años recientes, el SAT ha realizado inversiones significativas en tecnología de análisis masivo de datos, lo cual ha potenciado su capacidad para detectar inconsistencias en la información reportada por los contribuyentes y cruzar datos provenientes de múltiples fuentes (Gómez-Hermosillo, 2021). El consultor moderno debe tener plena conciencia de esta realidad.

## 1.4 Riesgos fiscales y sus consecuencias organizacionales

La gestión de riesgos fiscales es una disciplina que ha ganado protagonismo en los últimos años, impulsada por el incremento en la sofisticación de la fiscalización y por las consecuencias cada vez más severas del incumplimiento. Un riesgo fiscal puede definirse como la probabilidad de que una organización enfrente obligaciones tributarias adicionales, sanciones o consecuencias legales derivadas de errores en el cumplimiento, interpretaciones normativas cuestionables o deficiencias en la documentación comprobatoria.

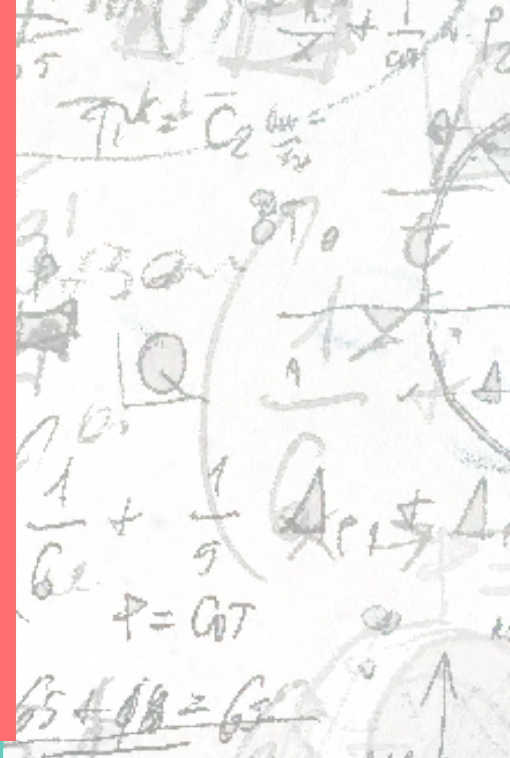
Los riesgos fiscales pueden clasificarse en varias categorías. Los riesgos de cumplimiento surgen del incumplimiento objetivo de obligaciones formales o sustantivas: no presentar una declaración en tiempo, no expedir un CFDI cuando se está obligado a hacerlo, o no retener y enterar el impuesto correspondiente. Los riesgos interpretativos surgen cuando la organización adopta una posición fiscal en zonas de ambigüedad normativa que podría ser cuestionada por la autoridad. Los riesgos de documentación surgen cuando existe la operación real pero la documentación comprobatoria es insuficiente o inadecuada para sustentarla ante una auditoría. Los riesgos sistémicos se originan en deficiencias en los sistemas contables o en los procesos internos que generan información fiscal inexacta.

Las consecuencias del incumplimiento fiscal son multidimensionales y pueden resultar devastadoras para una organización, en especial para una MIPYME. En el ámbito económico, las multas por incumplimiento de obligaciones fiscales pueden alcanzar desde el 55 % hasta el 75 % del impuesto omitido en los casos más graves, a lo que se suman recargos calculados sobre el monto del impuesto a la tasa de mora vigente. En el ámbito operativo, el SAT puede cancelar el certificado de sello digital del contribuyente —como medida precautoria— lo que impide la emisión de facturas y paraliza efectivamente la actividad comercial. En el ámbito reputacional, la inclusión en listas de contribuyentes con problemáticas fiscales graves puede dañar irreparablemente la imagen de la organización ante sus clientes, proveedores y la comunidad. En el ámbito penal, los delitos fiscales como la defraudación fiscal, la expedición de comprobantes que amparan operaciones inexistentes (EDOCAC) o el uso de empresas facturadoras de operaciones simuladas (EFOS) pueden resultar en penas privativas de libertad (González Luna, 2020).

La identificación y gestión proactiva de riesgos fiscales es, por tanto, una de las contribuciones más valiosas que un consultor contable puede aportar a sus clientes. Esta gestión implica un diagnóstico inicial de la situación fiscal de la organización, la identificación de las principales áreas de riesgo, el diseño de controles específicos para cada tipo de riesgo identificado, y el establecimiento de mecanismos de monitoreo continuo que permitan detectar nuevos riesgos a medida que la organización evoluciona y el entorno normativo cambia.

# CAPÍTULO 2.

## PLANEACIÓN TRIBUTARIA ESTRATÉGICA



### 2.1 Definición y alcance de la planeación tributaria

La planeación tributaria se define como el conjunto de acciones que una organización implementa de manera anticipada y sistemática para minimizar su carga fiscal dentro del estricto respeto al marco normativo vigente. En contraste con la evasión fiscal, que implica el incumplimiento deliberado de obligaciones tributarias mediante la ocultación o falsificación de información, la planeación tributaria es perfectamente legal y éticamente legítima. Representa, en esencia, el ejercicio inteligente del derecho que todo contribuyente tiene de elegir, entre las opciones que la propia ley le ofrece, aquella que resulte fiscalmente más favorable para sus intereses (Cortés, 2021).

El concepto central en planeación tributaria es el de la “opción fiscal”. La legislación frecuentemente ofrece alternativas para estructurar transacciones, actividades o entidades de maneras distintas, cada una con implicaciones fiscales diferentes. Por ejemplo, una empresa puede optar por adquirir un activo pagando al contado, financiarlo mediante un préstamo bancario, o bien arrendarlo en lugar de adquirirlo. Cada alternativa genera consecuencias fiscales distintas en términos de deducciones, momentos de reconocimiento de gastos y tratamiento del IVA. La planeación tributaria implica precisamente analizar estas alternativas y elegir la que resulte más favorable desde la perspectiva fiscal, sin que ello implique ningún artificio ilegal.

Es fundamental establecer con claridad la distinción entre planeación tributaria legítima y conductas que las autoridades podrían calificar como evasión o elusión. Una operación se enmarca en la planeación tributaria lícita cuando su propósito principal tiene un fundamento económico real y la consecuencia fiscal favorable es accesoria a ese propósito económico. Una operación se convierte en evasión cuando carece de sustancia económica y su único o principal propósito es la reducción de la carga fiscal, recurriendo a estructuras artificiosas o a la falsificación de información. La autoridad fiscal mexicana utiliza el “principio de realidad económica” para identificar cuándo una operación constituye evasión disfrazada de planeación, y el consultor debe tener siempre presente este criterio al diseñar estrategias (Zegarra, 2021).

El alcance de la planeación tributaria en las organizaciones modernas es considerablemente amplio. Puede dirigirse a minimizar el Impuesto sobre la Renta (ISR) mediante la optimización de la estructura legal de la empresa y el aprovechamiento de todas las deducciones y créditos disponibles. Puede orientarse hacia la optimización del IVA, identificando si ciertos tipos de operaciones califican como exentas o si existe derecho a acreditamiento total o parcial. Puede buscar la alineación de la depreciación contable con la fiscal para maximizar

deducciones en los primeros años de vida útil del activo. Puede estructurar transacciones internacionales de manera que se minimice la doble imposición conforme a los tratados firmados por México. Y puede dirigirse a aprovechar incentivos fiscales específicos que la propia legislación ofrece como herramienta de política pública (OCDE, 2022).

Para las MIPYMES, la planeación tributaria es especialmente relevante porque, aunque suelen operar bajo regímenes simplificados donde las opciones parecen limitadas, la selección adecuada del régimen fiscal desde el inicio de operaciones puede generar diferencias significativas en la carga tributaria a lo largo de varios ejercicios. Un emprendedor que inicia un negocio y debe decidir si operar como persona física o constituir una persona moral enfrentará consecuencias fiscales, legales y administrativas muy distintas según su elección. El consultor que acompaña a este emprendedor desde etapas tempranas puede generar un valor extraordinario al orientar esta decisión con base en proyecciones financieras y análisis comparativos de carga tributaria.

La planeación tributaria efectiva requiere, además del conocimiento técnico de la legislación, una comprensión profunda de la situación específica de la organización —sus ingresos, gastos, estructura de capital, planes de crecimiento— y la capacidad de anticipar el impacto de posibles cambios normativos. No es una actividad puntual que se realiza una vez al año durante la preparación de la declaración anual, sino un proceso continuo de revisión y adaptación que acompaña a la organización a lo largo de su ciclo de vida. El consultor que logra posicionarse como un asesor estratégico permanente —en lugar de un proveedor de servicios transaccionales— aporta un valor diferencial sostenido.

## 2.2 Métodos de planeación fiscal legal

Existen diversos métodos o técnicas que los consultores utilizan para desarrollar estrategias de planeación fiscal. Su correcta aplicación requiere tanto rigor técnico como buen juicio profesional y un claro sentido ético. A continuación, se describen los principales métodos, acompañados de ejemplos que ilustran su aplicación práctica en el contexto de las MIPYMES mexicanas.

**Análisis comparativo de regímenes fiscales.** Para una persona que recientemente inicia una actividad económica, la primera decisión de planeación fiscal es la selección del régimen más adecuado. Las opciones incluyen permanecer como persona física en el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO), optar por el régimen de actividades empresariales y profesionales, o constituir una persona moral sujeta al régimen general. El consultor debe comparar la carga tributaria estimada en cada régimen a partir de proyecciones de ingresos y gastos, considerando también factores no fiscales como la responsabilidad civil, el acceso al crédito y la facilidad de administración. Esta comparativa es la base de toda planeación tributaria inicial.

**Optimización de la estructura de gastos e inversiones.** Diferentes tipos de gastos tienen diferentes tratamientos fiscales bajo la LISR. Algunos gastos son íntegramente deducibles, otros tienen limitaciones porcentuales, y otros están expresamente excluidos de la deducción. Dentro de los gastos deducibles, algunos generan además créditos fiscales que reducen directamente el impuesto. El consultor analiza la estructura de gastos de un cliente para identificar gastos deducibles que no se estaban aprovechando, gastos que se estaban clasificando incorrectamente, y oportunidades de reestructurar inversiones de manera más favorable desde el punto de vista fiscal.

**Análisis de opciones estructurales en transacciones complejas.** Cuando una organización requiere financiamiento, puede obtenerlo mediante un préstamo bancario —generando gasto por intereses deducible—, mediante capital inyectado por socios —sin deducción para la empresa—, o mediante arrendamiento financiero de activos —generando gastos de arrendamiento deducibles—. Cada estructura genera consecuencias fiscales distintas tanto para la empresa como para las contrapartes. El consultor evalúa estas alternativas y recomienda la estructura que optimice la posición fiscal global de la organización.

**Aprovechamiento de incentivos fiscales específicos.** La legislación mexicana incluye diversos incentivos diseñados para promover determinadas conductas o actividades: créditos para investigación y desarrollo, estímulos para generación de empleo, beneficios para empresas que contraten adultos mayores o personas con discapacidad, deducciones adicionales para capacitación, entre otros. Un consultor debe mantener una matriz actualizada de los incentivos vigentes y evaluar periódicamente si alguno de sus clientes califica para alguno de ellos. El costo de no aprovechar un incentivo disponible es tan real como el costo de pagar un impuesto en exceso.

**Planeación intertemporalidad de ingresos y gastos.** El principio de devengamiento —según el cual los ingresos y gastos deben reconocerse en el período en que económicamente ocurren— tiene excepciones y matices en la legislación fiscal mexicana. En algunos casos, es posible estructurar el momento de reconocimiento de ciertos ingresos o gastos de manera que se distribuya la carga fiscal de forma más eficiente entre ejercicios. Esta técnica requiere especial cuidado para no incurrir en diferimientos artificiales que la autoridad pudiera cuestionar.

**Evaluación de estructuras corporativas.** Una persona que opera múltiples negocios puede elegir mantenerlos como entidades separadas o consolidarlos en una sola estructura corporativa. Esta decisión tiene implicaciones fiscales complejas: la consolidación puede facilitar la compensación de utilidades de un negocio con pérdidas de otro, pero también puede generar mayor complejidad administrativa y mayor exposición a auditorías. El consultor debe evaluar en cada caso cuál estructura genera el resultado fiscal más favorable, considerando siempre el ciclo de vida de cada negocio y las proyecciones a mediano plazo.

Todos estos métodos deben aplicarse con rigor técnico y con plena consciencia de que la autoridad fiscal tiene el derecho y la capacidad de cuestionar operaciones que considera artificiales o carentes de propósito económico legítimo. La planeación tributaria efectiva no solo debe ser legalmente correcta, sino también defendible: si la autoridad solicitara la documentación y los argumentos que sustentaron cada decisión, el contribuyente y su consultor deben estar en condiciones de presentarlos con solidez.

## 2.3 Casos de estudio: planeación en MIPYMES

Los casos de estudio que se presentan a continuación ilustran la aplicación práctica de las herramientas de planeación tributaria en contextos reales de MIPYMES mexicanas. Los nombres y cifras han sido ajustados para fines pedagógicos, pero las situaciones reflejan problemáticas auténticas que enfrentan consultores en el ejercicio cotidiano de su profesión.

### Caso 1: Selección de régimen fiscal para comerciante iniciante

Mario es un emprendedor de 32 años que ha decidido iniciar un negocio de venta de accesorios para motocicletas en Tuxtepec, Oaxaca. Ha invertido un capital inicial de 200,000 pesos. Proyecta ventas anuales de 800,000 pesos durante los primeros tres años, con un costo de ventas estimado del 55 % de las ventas. Sus gastos operativos anuales ascienden a 120,000 pesos. Es soltero y no tiene dependientes económicos.

Mario enfrenta una decisión fundamental antes de iniciar operaciones: si operará como persona física en el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO-PF) o si constituirá una sociedad mercantil (persona moral sujeta al régimen general).

## **Análisis del Régimen Simplificado de Confianza (RESICO-PF):**

En el RESICO, la base del impuesto se calcula directamente sobre los ingresos, sin deducción de gastos, aplicando tasas que van del 1 % para ingresos hasta 300,000 pesos anuales hasta el 2.5 % para ingresos de entre 600,000 y 1,000,000 pesos anuales.

ISR estimado:  $800,000 \times 2.5 \% = 20,000$  pesos anuales (aproximado).

Ventaja adicional: menor complejidad administrativa, sin obligación de llevar contabilidad completa.

## **Análisis de persona moral (Sociedad Anónima):**

Utilidad gravable estimada:  $800,000 - (440,000 + 120,000) = 240,000$  pesos.

ISR:  $240,000 \times 30 \% = 72,000$  pesos.

## **Análisis de persona física con actividades empresariales (régimen general):**

Utilidad gravable: 240,000 pesos.

ISR aproximado aplicando tarifa progresiva 2024: aproximadamente 28,600 pesos anuales.

**Conclusión del caso:** Para Mario, el RESICO-PF resulta la opción de menor carga tributaria inicial (20,000 pesos versus 28,600 en persona física régimen general o 72,000 en persona moral), con la ventaja adicional de menor complejidad administrativa. Sin embargo, el consultor debe señalarle que el RESICO no permite deducción de gastos, por lo que, si en ejercicios futuros sus costos se incrementan significativamente, podría resultar más conveniente migrar al régimen de actividades empresariales. También debe advertirle que operar como persona física implica responsabilidad ilimitada con su patrimonio personal, factor no fiscal, pero de enorme relevancia práctica.

## **Caso 2: Optimización de deducciones en pequeña tienda de abarrotes**

Rosa opera una pequeña tienda de abarrotes en el centro de Tuxtepec con ingresos anuales de 600,000 pesos. Está registrada en el régimen general de actividades empresariales. Al revisar sus registros, el consultor identifica cuatro áreas de ineficiencia fiscal que representan deducciones no aprovechadas.

**Primera ineficiencia:** Rosa mantiene inventario mezclado con bienes de uso personal y no distingue entre ventas, devoluciones y retiros para consumo propio. Esto genera un costo de ventas distorsionado. El consultor recomienda implementar un sistema de control de inventario —incluso uno tan sencillo como un cuaderno de registro— que distinga con claridad cada tipo de movimiento.

**Segunda ineficiencia:** Rosa paga renta por el local comercial, pero no tiene contrato escrito ni CFDI de arrendamiento. Sin estos documentos, la deducción estaba en riesgo inminente en caso de auditoría. El consultor le recomienda formalizar el contrato ante notario y asegurarse de recibir el CFDI mensual del arrendador.

**Tercera ineficiencia:** Rosa adquiere mercancía directamente en tiendas mayoristas sin solicitar factura, para agilizar las compras. El consultor le explica que, sin el CFDI correspondiente, el costo de esos productos no es deducible para efectos del ISR, lo que incrementa artificialmente su utilidad gravable.

**Cuarta ineficiencia:** Rosa contrata servicios profesionales ocasionales —asesoría legal, revisión de escrituras— pero nunca solicita comprobante. El consultor le enfatiza la regla general: sin CFDI, sin deducción. Se estima que corregir estas cuatro ineficiencias podría generar una reducción de 15 a 20 % en el ISR anual de Rosa, sin realizar ningún acto ilícito, simplemente aprovechando correctamente las deducciones que la ley ya le otorga.

### **Caso 3: Aprovechamiento de crédito fiscal para generación de empleo**

Jaime es propietario de una pequeña manufacturera que produce partes para la industria automotriz en Oaxaca, con 15 empleados. Está considerando expandir su operación e incrementar su plantilla a 25 empleados para atender un nuevo contrato.

El consultor le informa que, al ubicarse en una región con características específicas de rezago económico, Jaime podría calificar para el estímulo fiscal a la creación de empleo en zonas de rezago social contemplado en la Ley de Ingresos de la Federación. Este estímulo permite acreditar contra el ISR del ejercicio una cantidad equivalente a cierto porcentaje de las aportaciones al IMSS realizadas por los nuevos trabajadores durante el período que establece el decreto correspondiente.

El consultor realiza un análisis de costo-beneficio considerando: el ahorro fiscal estimado, los costos de cumplimiento adicionales para acreditar los requisitos del programa, y la probabilidad de cambios normativos que pudieran modificar los términos del estímulo. El análisis confirma que, dada la escala de la expansión planeada y el nivel salarial de los nuevos empleados, el estímulo es accesible, rentable y compatible con la estrategia de crecimiento de la empresa. Se procede a documentar el proceso de contratación con especial rigor para sustentar el acreditamiento.

## **2.4 Planeación fiscal internacional y operaciones transfronterizas**

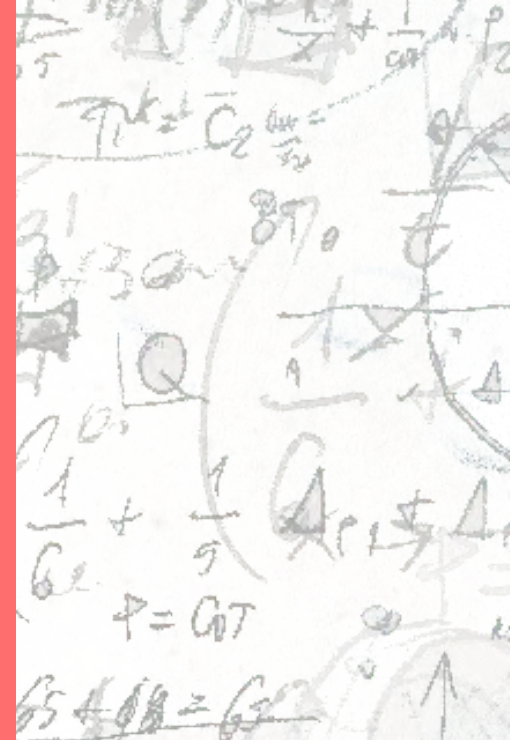
Aunque la mayoría de las MIPYMES mexicanas operan exclusivamente en el mercado interno, la globalización y el crecimiento del comercio electrónico han generado que un número creciente de pequeñas empresas realice operaciones con contrapartes en otros países. Esta realidad introduce una dimensión adicional a la planeación fiscal que el consultor moderno no puede ignorar: las implicaciones de la fiscalidad internacional.

México tiene firmados más de 60 Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI) con otros países. Estos convenios establecen reglas específicas para determinar cuál de los dos países tiene el derecho de gravar determinados tipos de ingresos obtenidos por residentes de uno de los países en el territorio del otro. Para una MIPYME que exporta bienes o presta servicios a clientes en países con los que México tiene un CDI, estos convenios pueden significar una reducción significativa en la retención de impuestos en la fuente aplicada por el país extranjero.

Un aspecto de creciente importancia para vendedores en plataformas digitales internacionales —como Amazon, Etsy o Shopify— es la obligación de las plataformas tecnológicas de retener ISR e IVA sobre las operaciones realizadas a través de ellas. A partir de las reformas fiscales de 2020, las plataformas digitales están obligadas a retener y enterar ante el SAT los impuestos correspondientes a las ventas realizadas por personas físicas en México que utilicen dichas plataformas. El consultor debe asegurarse de que sus clientes comprendan el mecanismo de estas retenciones y las incorporen correctamente en el cálculo de su carga fiscal definitiva.

# CAPÍTULO 3.

## OPTIMIZACIÓN DE DEDUCCIONES Y CRÉDITOS FISCALES



### 3.1 Deducciones autorizadas según el tipo de régimen

Una deducción fiscal es un gasto que la ley autoriza restar de los ingresos acumulables del contribuyente para reducir la base sobre la cual se calcula el impuesto. En el sistema fiscal mexicano, tanto personas físicas como personas morales pueden deducir ciertos gastos al calcular el ISR, pero el conjunto de deducciones permitidas varía según el tipo de contribuyente, el régimen fiscal adoptado y las características específicas de cada gasto. La optimización de deducciones es, por tanto, uno de los aspectos más técnicos y también más rentables de la planeación tributaria.

Para personas morales sujetas al régimen general del ISR, la Ley del Impuesto sobre la Renta autoriza la deducción de gastos que cumplan con los siguientes requisitos generales: que sean estrictamente indispensables para el objeto social de la empresa o para la generación del ingreso, que estén debidamente soportados por el comprobante fiscal correspondiente (CFDI), que los pagos se hayan realizado mediante los medios autorizados (no en efectivo cuando el monto supere 2,000 pesos por operación), y que hayan sido efectivamente erogados en el ejercicio que se declara, entre otros requisitos formales.

Las categorías de gastos más comunes que pueden deducirse en el régimen general de personas morales incluyen: el costo de materia prima y mercancías adquiridas para la venta, los gastos de personal (sueldos, salarios y prestaciones), el arrendamiento de inmuebles y equipo necesario para la actividad, los honorarios por servicios profesionales externos, los gastos de publicidad y promoción del negocio, los gastos de mantenimiento y reparación de activos productivos, la depreciación de activos fijos (a las tasas máximas establecidas en la LISR), la amortización de activos intangibles, los intereses sobre deudas relacionadas con la actividad del negocio, los gastos de seguros relacionados con bienes y personal del negocio, los gastos de viaje y transporte vinculados directamente con actividades de negocio, y los gastos de capacitación del personal.

Sin embargo, existen limitaciones importantes que el consultor debe conocer y comunicar claramente a sus clientes. La ley excluye explícitamente de la deducción ciertos conceptos que frecuentemente generan confusión. Los gastos personales del propietario o de los socios no son deducibles para la empresa, incluso si estos pretenden justificarlos como gastos de representación. Las sanciones fiscales, multas y recargos tampoco son deducibles. Los donativos a organizaciones distintas de las autorizadas por el SAT no son deducibles. Los pagos a través de intermediarios informales o en efectivo por montos que superen los límites establecidos resultan en la pérdida del derecho a la deducción.

Existen también límites cuantitativos a determinadas categorías de deducciones. Los gastos de representación —comidas con clientes, regalos empresariales— están sujetos a un límite porcentual de los ingresos del ejercicio. Los gastos de viaje al extranjero tienen limitaciones por concepto de hospedaje y alimentación. Los automóviles utilizados en la empresa solo son deducibles hasta cierto monto máximo, independientemente de su valor de adquisición. El consultor debe mantener una ficha actualizada de estos límites, que pueden variar con cada reforma fiscal.

Para personas físicas con actividades empresariales bajo el régimen general, las reglas de deducción son similares en sus principios fundamentales, pero presentan algunas particularidades. Una diferencia relevante es que las personas físicas no pueden deducir sueldos pagados a su cónyuge o hijos que no tengan una participación real y documentada en la actividad empresarial. Asimismo, la deducción de inversiones en automóviles está sujeta a un límite más bajo que el aplicable a personas morales.

En el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO), la lógica es radicalmente distinta: los contribuyentes calculan el ISR directamente sobre los ingresos sin deducción de gastos, a cambio de tasas significativamente más bajas. Esta estructura simplifica la administración, pero puede resultar desventajosa para contribuyentes con altas proporciones de gastos deducibles en relación con sus ingresos. El consultor debe realizar el análisis comparativo para cada cliente antes de recomendar uno u otro régimen.

Una práctica común y fiscalmente riesgosa consiste en que contribuyentes deduzcan gastos sin contar con la documentación comprobatoria adecuada, argumentando que el gasto se realizó, pero no se solicitó factura. La ley es clara al respecto: sin CFDI, la deducción carece de respaldo legal. Los consultores deben enfatizar a sus clientes que es imperativo solicitar el comprobante fiscal por cada gasto realizado, independientemente de su monto, pues los gastos sin comprobante se acumulan silenciosamente para convertirse en contingencias significativas durante una auditoría.

### **3.2 Identificación de créditos fiscales disponibles**

Mientras que las deducciones reducen la base imponible sobre la que se aplica la tasa impositiva, los créditos fiscales reducen directamente el impuesto a pagar. Esta distinción es de importancia práctica sustancial: un crédito fiscal de 1,000 pesos reduce el impuesto a pagar en exactamente 1,000 pesos, mientras que una deducción de 1,000 pesos solo reduce el impuesto en  $1,000 \times \text{tasa impositiva}$  (es decir, 300 pesos si la tasa es del 30 %). Por esta razón, los créditos fiscales son intrínsecamente más valiosos que las deducciones de igual monto, y su identificación y aprovechamiento representa una de las oportunidades de mayor impacto en la planeación fiscal.

La legislación fiscal mexicana contempla diversos créditos fiscales, algunos de aplicación general y otros dirigidos a situaciones o contribuyentes específicos. El más conocido es el crédito al salario, que está diseñado para incentivar la generación de empleo formal y beneficiar a trabajadores de ingresos relativamente bajos. Bajo este mecanismo, el empleador puede acreditar contra su ISR una cantidad calculada sobre las aportaciones de seguridad social realizadas a nombre de sus trabajadores, siguiendo los procedimientos y límites establecidos en la LISR y su reglamento.

El crédito por investigación y desarrollo tecnológico permite a las empresas que realicen inversiones en investigación o desarrollo de tecnología en México aplicar un crédito equivalente al 30 % de dichas inversiones contra el ISR del ejercicio. Aunque este crédito está más orientado a empresas medianas y grandes con capacidad de invertir en proyectos de I+D formalizados, algunas MIPYMES del sector tecnológico o agroindustrial pueden calificar si sus proyectos son correctamente documentados y registrados ante el CONACYT. El consultor debe evaluar caso por caso si la inversión tecnológica de su cliente puede estructurarse de manera que califique para este crédito.

El crédito por contratación de adultos mayores y personas con discapacidad es un estímulo fiscal de gran relevancia para las organizaciones que incorporan activamente a estos grupos poblacionales en su plantilla laboral. Los detalles de este crédito se analizan con mayor profundidad en el Capítulo 5 de esta obra, dada su importancia específica como herramienta de planeación fiscal con impacto social.

Los estímulos fiscales a zonas económicas especiales y regiones de menor desarrollo contemplan créditos aplicables contra el ISR para empresas que operen en territorios designados y generen empleo en dichas regiones. El consultor debe verificar periódicamente si la ubicación de sus clientes les hace elegibles para alguno de estos estímulos regionales.

Un aspecto técnico importante en el manejo de créditos fiscales es la interacción entre múltiples créditos. Algunos créditos tienen límites en cuanto al monto total que puede aplicarse en un ejercicio, y otros no pueden combinarse simultáneamente. El consultor debe analizar con cuidado el orden de aplicación y los límites de cada crédito para maximizar el beneficio fiscal global, evitando aplicar un crédito menor cuando podría aprovecharse uno de mayor impacto.

### **3.3 Maximización de beneficios sin incurrir en fraude**

El objetivo de la planeación tributaria es maximizar los beneficios fiscales disponibles para la organización dentro del marco normativo vigente. Sin embargo, esta maximización tiene límites claros que el consultor debe conocer, respetar y comunicar con precisión a sus clientes: la frontera entre planeación legítima y conducta fraudulenta. Cruzar esa frontera, aunque sea por desconocimiento, puede tener consecuencias devastadoras tanto para el cliente como para el propio consultor en términos de responsabilidad profesional.

El riesgo principal que enfrentan consultores y contribuyentes es confundir planeación tributaria con evasión fiscal. La evasión fiscal implica el incumplimiento deliberado de obligaciones tributarias mediante acciones como no declarar ingresos reales, registrar gastos que nunca se realizaron, utilizar estructuras corporativas artificiales sin sustancia económica para transferir utilidades a entidades en jurisdicciones de menor carga tributaria, o falsificar documentación comprobatoria. En México, la evasión fiscal no solo genera consecuencias administrativas y económicas, sino que puede constituir el delito tipificado en el Código Fiscal de la Federación como “defraudación fiscal”, con penas de hasta nueve años de prisión en los casos más graves (Cámara de Diputados, 2023a).

Las autoridades fiscales en México utilizan varios criterios para evaluar si una operación puede constituir evasión. El principio de realidad económica establece que si una operación carece de sustancia económica —es decir, si fue diseñada exclusivamente para generar una consecuencia fiscal favorable sin que exista una actividad económica real que la sustente— puede ser desconocida por la autoridad y sus efectos fiscales eliminados. El análisis de forma versus fondo evalúa si la forma jurídica adoptada para una transacción corresponde genuinamente a su realidad económica subyacente. La evaluación de coherencia examina si los patrones de operación de la empresa son consistentes con la naturaleza de su giro, sus ingresos y sus niveles de actividad.

Para maximizar beneficios fiscales sin incurrir en fraude, el consultor debe seguir principios prácticos que funcionan como líneas guía en situaciones de ambigüedad. Toda estructura propuesta debe tener sustancia económica real más allá de la consideración fiscal; si el único argumento para realizar una operación de determinada manera es el beneficio fiscal, la estructura es vulnerable. Deben documentarse adecuadamente todas las decisiones fiscales importantes, incluyendo los argumentos que sustentan la posición adoptada; esta documentación constituye la primera línea de defensa en una auditoría. La estructura de las operaciones debe ser coherente con la naturaleza real del negocio y con el perfil de transacciones esperado para ese tipo y escala de empresa.

El consultor tiene también la responsabilidad de comunicar claramente a sus clientes los riesgos asociados a cada estrategia. Si propone una posición que involucra cierto grado de incertidumbre interpretativa, debe cuantificar y comunicar explícitamente ese riesgo, permitiendo al cliente tomar una decisión informada sobre si está dispuesto a asumir la exposición correspondiente. Esta comunicación transparente del riesgo es tanto una obligación ética como una protección legal para el propio consultor.

### **3.4 Documentación comprobatoria y el CFDI**

El Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI) representa una de las transformaciones más profundas que ha experimentado el sistema fiscal mexicano en los últimos años. Introducido de manera generalizada a partir de 2014, el CFDI es el único documento que la legislación reconoce como comprobante fiscal válido para efectos de acreditación de ingresos, deducciones y créditos fiscales. Comprender su estructura, requisitos y las implicaciones de su manejo es indispensable para cualquier consultor contable moderno (Rodríguez Torres, 2023).

El CFDI es un documento electrónico con firma digital que acredita de forma inviolable la realización de una transacción entre dos partes. Su validez depende de que haya sido generado por un Proveedor Autorizado de Certificación (PAC) reconocido por el SAT y de que cuente con el sello digital del SAT, que verifica su autenticidad. Cualquier CFDI que no cuente con este sello es nulo para efectos fiscales, independientemente de que la operación subyacente sea real y legítima.

Existen varias versiones del CFDI, siendo la más reciente la versión 4.0, cuya implementación obligatoria completó su transición en 2023. Esta versión incorpora campos adicionales de información —como el régimen fiscal y el uso del comprobante tanto del emisor como del receptor— que permiten al SAT realizar cruces de información más precisos y detectar inconsistencias con mayor eficiencia. El consultor debe asegurarse de que sus clientes emitan y reciban CFDI en versión 4.0 con todos los campos correctamente completados, ya que errores en esta información pueden invalidar la deducción correspondiente.

Más allá de la correcta emisión y recepción de CFDI, el consultor debe establecer con sus clientes un proceso sistemático de validación y conciliación de comprobantes fiscales. Esto incluye verificar periódicamente que todos los CFDI recibidos de proveedores estén correctamente registrados en el portal del SAT, que los importes de IVA acreditable en el sistema contable coincidan con los CFDI recibidos, y que los CFDI emitidos por la empresa a sus clientes estén siendo registrados correctamente en la declaración del receptor. Las inconsistencias en esta información son uno de los principales detonadores de revisiones del SAT.

# CAPÍTULO 4.

## RÉGIMEN FISCAL Y OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

### 4.1 Personas físicas: actividades empresariales versus otras fuentes de ingreso

El sistema del ISR en México distingue claramente entre los diferentes tipos de ingresos que puede obtener una persona física, asignando a cada uno un tratamiento tributario específico. Esta clasificación es fundamental para el consultor contable, ya que errores en la categorización del ingreso de un cliente pueden resultar tanto en incumplimientos como en el pago de impuestos en exceso. Las principales fuentes de ingreso para personas físicas incluyen: ingresos por actividades empresariales y profesionales, ingresos por salarios y asimilados, ingresos por arrendamiento de bienes inmuebles, ingresos por enajenación de bienes, ingresos por adquisición de bienes, ingresos por intereses y dividendos, y otros ingresos residuales.

**Los ingresos por actividades empresariales y profesionales** son aquellos derivados del ejercicio habitual de actividades económicas en las que la persona física actúa como empresario o como prestador de servicios profesionales independientes —incluyendo honorarios médicos, de abogados, contadores, arquitectos y otros profesionistas—. Para estos contribuyentes, el ISR se calcula sobre la utilidad fiscal del ejercicio (ingresos menos deducciones autorizadas), aplicando las tasas progresivas de la tarifa anual vigente.

**Los ingresos por salarios reciben un tratamiento especial:** el empleador actúa como retenedor del ISR, calculando y enterando mensualmente la retención correspondiente con base en la tarifa mensual aplicable al ingreso de cada trabajador. El empleado recibe su salario neto de la retención, y al final del ejercicio presenta una declaración anual en la que puede compensar las retenciones efectuadas. Las personas físicas que perciben únicamente ingresos por salarios de un solo empleador y que no superan ciertos límites de ingreso están exentas de presentar declaración anual.

**Los ingresos por arrendamiento** son aquellos obtenidos por la renta de inmuebles propiedad de la persona física. El arrendador puede optar por deducir los gastos reales de mantenimiento, seguros y reparaciones del inmueble, o bien optar por una deducción ciega del 35 % de los ingresos, sin necesidad de comprobar gastos. Esta segunda opción es particularmente útil para arrendadores que tienen pocos gastos documentados en el inmueble. El consultor debe hacer el análisis comparativo para determinar cuál opción resulta más favorable en cada caso.

Un aspecto de gran relevancia práctica es la obligación de expedir CFDI por cada ingreso obtenido por la persona física en cualquiera de las categorías mencionadas. Muchos contribuyentes —especialmente aquellos con ingresos por honorarios o por arrendamiento— tienen la errónea creencia de que pueden percibir ingresos sin expedir comprobante fiscal si el monto es pequeño o si el cliente no lo solicita. Esta creencia es incorrecta: la obligación de expedir CFDI existe independientemente del monto de la operación y del interés del cliente en recibirlo, y su incumplimiento genera infracciones formales que pueden resultar en multas.

Las tasas del ISR para personas físicas en México son progresivas, lo que significa que la carga tributaria efectiva aumenta a medida que crecen los ingresos. La tarifa anual vigente para 2024 establece tasas que van desde el 1.92 % para el primer tramo de ingresos hasta el 35 % para ingresos superiores a 3,000,000 de pesos anuales. Esta estructura progresiva tiene implicaciones importantes para la planeación: contribuyentes con ingresos en los tramos altos de la tarifa tienen mayor incentivo para maximizar sus deducciones y aprovechar los créditos fiscales disponibles, ya que cada peso adicional de deducción tiene un valor fiscal mayor.

## 4.2 Régimen de Incorporación Fiscal (RIF)

El Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) fue creado mediante la reforma fiscal de 2014 como un régimen simplificado dirigido a pequeños contribuyentes que anteriormente se encontraban en el Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS) o que iniciaban actividades económicas de pequeña escala. El RIF buscaba facilitar la transición de negocios del sector informal al formal, ofreciendo un régimen con menor carga administrativa y con tarifas reducidas durante un período de graduación progresiva.

Las características principales del RIF en su diseño original incluían: primero, un sistema de cálculo simplificado del ISR basado en una cuota fija bimestral determinada por el SAT según la actividad del contribuyente y el nivel de sus ingresos; segundo, un período de graduación de diez años durante el cual los contribuyentes pagaban una proporción creciente del impuesto determinado, comenzando con una tasa efectiva reducida en los primeros años y llegando al 100 % del impuesto en el décimo año; y tercero, reducción de obligaciones formales, incluyendo la posibilidad de usar el Mis Cuentas del SAT como sistema contable simplificado.

Sin embargo, a partir de la reforma fiscal de 2022, el RIF fue sustituido como opción para nuevos contribuyentes por el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO). Los contribuyentes que ya se encontraban en el RIF al 31 de diciembre de 2021 pudieron permanecer en dicho régimen bajo las condiciones vigentes en ese momento, mientras que quienes iniciaron actividades a partir de 2022 ya no pueden optar por el RIF.

El RESICO para personas físicas que lo sustituyó establece una estructura de tasas directamente sobre los ingresos —sin deducción de gastos— que va del 1 % para ingresos hasta 300,000 pesos anuales, hasta el 2.5 % para ingresos de entre 600,000 y 1,000,000 de pesos. Esta estructura es considerablemente más simple de administrar que el régimen general con deducciones, pero puede resultar más gravosa para contribuyentes con alto volumen de gastos deducibles. El consultor debe evaluar en cada caso si el RESICO resulta más conveniente que el régimen general de actividades empresariales.

Un aspecto relevante para el consultor es conocer las causales de salida del RESICO, pues los contribuyentes que abandonen este régimen —voluntaria o involuntariamente— no pueden retornar al mismo en ejercicios posteriores. Las causales incluyen superar el límite de 3,500,000 pesos de ingresos anuales, incumplir las obligaciones formales en dos o más ocasiones, o presentar ingresos correspondientes a un régimen distinto. La prevención de estas causales mediante el monitoreo regular de ingresos y el cumplimiento puntual de obligaciones formales es una responsabilidad importante del consultor.

### 4.3 Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS)

El Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS) fue el antecedente directo del RIF y estuvo vigente hasta el 31 de diciembre de 2013. Aunque ya no está disponible para nuevos contribuyentes, mantiene relevancia para el consultor contable por varias razones. Primero, porque algunos contribuyentes que permanecen en el RIF bajo las disposiciones transitorias de 2022 provienen originalmente del REPECOS y mantienen características y hábitos fiscales de ese régimen. Segundo, porque en algunos casos la interpretación de derechos y obligaciones de ejercicios pasados requiere conocer las reglas que entonces aplicaban. Tercero, porque el análisis histórico de regímenes simplificados permite comprender la evolución de la política fiscal mexicana hacia la formalización del sector informal.

El REPECOS estuvo diseñado para personas físicas que realizaban actividades de comercio al por menor con el público en general, cuyos ingresos no superaban ciertos límites establecidos anualmente. Los contribuyentes en este régimen calculaban un pago bimestral de impuesto determinado por cada entidad federativa —que actuaba como recaudador auxiliar— mediante una cuota fija simplificada. No estaban obligados a expedir facturas en todas sus operaciones y tenían obligaciones contables mínimas.

Las limitaciones del REPECOS eran significativas: los contribuyentes no podían emitir facturas deducibles para sus clientes personas morales, lo que los excluía efectivamente del mercado de compras de empresas formales; no podían acreditar IVA por sus compras; y estaban impedidos de participar en licitaciones públicas o de acceder a ciertos programas de apoyo gubernamental. Estas restricciones eran un obstáculo para el crecimiento y la profesionalización de los pequeños negocios, y constituían uno de los argumentos para la reforma que los sustituyó por el RIF.

### 4.4 Obligaciones de declaración y pago

El cumplimiento de las obligaciones de declaración y pago dentro de los plazos establecidos es el componente más básico, pero también el más crítico del control fiscal. Un contribuyente puede tener una planeación tributaria impecable, con todas sus deducciones correctamente documentadas y todos sus créditos debidamente identificados, y aun así generar una contingencia fiscal significativa si incumple los plazos de presentación y pago. El consultor debe establecer con sus clientes un calendario fiscal detallado que contemple todas las obligaciones aplicables y los plazos correspondientes.

Para el Impuesto sobre la Renta, las personas morales deben presentar su declaración anual a más tardar el 31 de marzo del año siguiente al ejercicio declarado. Las personas físicas tienen hasta el 30 de abril. Adicionalmente, las personas morales deben calcular y enterar pagos provisionales mensuales de ISR dentro de los primeros 17 días hábiles del mes siguiente al que corresponda el pago. Estos pagos provisionales se calculan aplicando el coeficiente de utilidad —determinado con base en el ejercicio anterior— a los ingresos acumulados del período, y se acreditan contra el ISR definitivo del ejercicio.

Para el Impuesto al Valor Agregado, la gran mayoría de los contribuyentes deben presentar una declaración mensual que incluya el IVA cobrado en sus ventas (IVA trasladado), el IVA pagado en sus compras que genere derecho a acreditamiento (IVA acreditable), y la diferencia entre ambos, que corresponde al IVA a pagar o al saldo a favor. La declaración debe presentarse y el pago debe efectuarse a más tardar el día 17 del mes siguiente al período declarado. Un saldo a favor de IVA puede solicitarse en devolución o compensarse contra otras obligaciones fiscales, siguiendo los procedimientos establecidos.

Para las retenciones de ISR e IVA, los contribuyentes que realizan pagos a terceros por conceptos como honorarios profesionales, arrendamiento, salarios y otros están obligados a retener un porcentaje del pago y enterarlo al SAT. La retención es un mecanismo de recaudación que traslada al pagador la responsabilidad de recaudar una parte del impuesto del receptor. Incumplir con las obligaciones de retención genera responsabilidad solidaria del retenedor, lo que significa que la empresa que debía retener y no lo hizo puede ser requerida por el SAT para pagar el impuesto que debió haber retenido, independientemente de que el receptor haya o no declarado y pagado su impuesto.

Las obligaciones informativas complementan el universo de obligaciones fiscales y tienen cada vez mayor relevancia en el contexto de la fiscalización digital. Entre las más importantes se encuentran: la declaración anual informativa de operaciones con terceros (DIOT), en la que los contribuyentes reportan al SAT el detalle del IVA trasladado y acreditable con cada proveedor y cliente; la información de nóminas a través del CFDI de nómina, que debe emitirse por cada pago de salario a trabajadores; y las declaraciones informativas de partes relacionadas para empresas que realizan operaciones con empresas vinculadas. El incumplimiento de obligaciones informativas, aunque no siempre implica falta de pago de impuesto, genera multas formales que se acumulan rápidamente.

El consultor debe trabajar con sus clientes para establecer un calendario fiscal personalizado que liste todas sus obligaciones en orden cronológico, incluyendo la fecha límite de presentación, el concepto, el medio de presentación (SAT en línea, declaranot, e.firma), el monto estimado y el responsable de preparar y presentar la declaración. Este calendario es una herramienta de gestión básica que previene omisiones y facilita la supervisión del cumplimiento.

#### **4.5 Personas morales: obligaciones especiales**

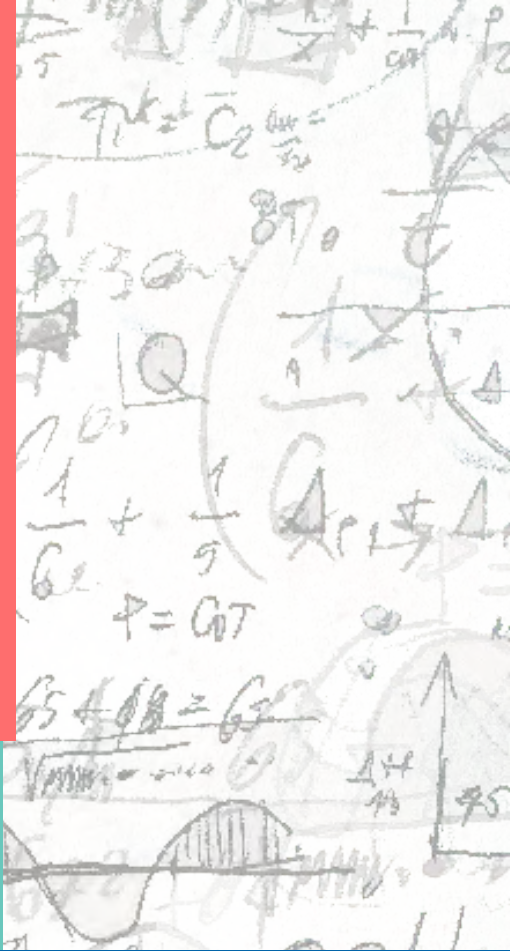
Las personas morales —sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, asociaciones civiles, cooperativas y otras formas corporativas— tienen un universo de obligaciones fiscales más amplio que las personas físicas, derivado de su complejidad organizativa y de las operaciones que realizan. El consultor que atiende a este tipo de contribuyentes debe tener un conocimiento profundo de estas obligaciones adicionales para garantizar el cumplimiento integral.

Una de las obligaciones más importantes y frecuentemente descuidadas es la determinación de la CUFIN (Cuenta de Utilidad Fiscal Neta) y su correcta actualización. La CUFIN registra las utilidades de la persona moral que ya pagaron ISR corporativo y que, al distribuirse como dividendos a los socios, no generarán impuesto adicional a nivel de la persona moral (aunque pueden generar ISR adicional para el socio persona física en ciertos casos). Un manejo incorrecto de la CUFIN puede resultar en el pago de impuesto sobre utilidades que ya fueron gravadas previamente, lo que constituye una forma de doble imposición que el sistema busca evitar pero que ocurre cuando la cuenta no se lleva correctamente.

Las personas morales también están obligadas a presentar la declaración informativa múltiple (DIM) con información sobre sus operaciones con terceros, retenciones realizadas, pagos al extranjero, operaciones con partes relacionadas y otras informaciones de interés para la autoridad fiscal. Las inconsistencias entre la información reportada en la DIM y la contenida en los CFDI emitidos y recibidos son uno de los principales detonadores de revisiones por parte del SAT.

# CAPÍTULO 5.

## CONTRATACIÓN ESTRATÉGICA DE ADULTOS MAYORES Y OTROS BENEFICIOS FISCALES



### 5.1 Incentivos fiscales para la contratación de adultos mayores

La legislación fiscal mexicana contempla incentivos específicos dirigidos a promover la inclusión laboral de personas adultas mayores —generalmente definidas como aquellas de 60 años o más— como parte de una política pública orientada a combatir el desempleo y la exclusión de este grupo poblacional en el mercado laboral. Estos incentivos representan una oportunidad concreta de planeación fiscal con impacto social que el consultor debe conocer en detalle y saber implementar correctamente.

El incentivo principal para la contratación de adultos mayores, contenido en la LISR, consiste en una deducción adicional del costo de nómina correspondiente a trabajadores que tengan 65 años o más al momento de su contratación o durante el ejercicio fiscal. Concretamente, el empleador puede deducir hasta un 25 % adicional de los salarios pagados a este grupo de trabajadores, por encima del 100 % que ya se deduce como gasto de nómina ordinario. En términos prácticos, esto significa que por cada peso pagado en salarios a trabajadores de 65 años o más que califiquen, la organización puede deducir 1.25 pesos de su base gravable del ISR.

Para acceder a este beneficio, es necesario cumplir con una serie de requisitos formales que el consultor debe verificar meticulosamente. En primer lugar, el empleado debe tener 65 años o más al momento de percibir el salario (en algunos ejercicios, el umbral de edad ha sido de 60 años; el consultor debe verificar el criterio vigente para el ejercicio que corresponda). En segundo lugar, el empleado debe ser residente en México para efectos fiscales. En tercer lugar, debe estar registrado correctamente ante el IMSS, con datos de identidad precisos (nombre, CURP, fecha de nacimiento) que sean consistentes con los documentos oficiales del trabajador. En cuarto lugar, el empleador debe cumplir con todas sus obligaciones laborales y fiscales respecto al empleado, incluyendo el pago íntegro de salarios, el entero de aportaciones al IMSS e INFONAVIT y la expedición del CFDI de nómina correspondiente.

El proceso para aplicar la deducción adicional es relativamente directo desde la perspectiva operativa: en la declaración anual del ISR, el empleador incluye en la sección correspondiente a gastos de nómina una línea específica que reporta el monto de la deducción adicional del 25 % calculada sobre los salarios pagados a trabajadores de 65 años o más que califican. Sin embargo, la sencillez del procedimiento de aplicación no debe hacer olvidar que la solidez de la documentación de respaldo es lo que realmente determina si el beneficio sobrevive a una revisión de la autoridad fiscal.

Para ilustrar el impacto económico del beneficio, considérese el caso de una empresa que tiene 10 empleados de 65 años o más, con un salario promedio mensual de 6,500 pesos. La nómina anual de este grupo asciende a:  $10 \times 6,500 \times 12 = 780,000$  pesos. La deducción adicional del 25 % representa:  $780,000 \times 25 \% = 195,000$  pesos de deducción extraordinaria. Si la empresa tributa al 30 % de ISR sobre su utilidad, el ahorro fiscal anual derivado de esta deducción adicional es:  $195,000 \times 30 \% = 58,500$  pesos. Esta cifra es significativa para una MIPYME y justifica plenamente el esfuerzo de documentación que requiere su correcta implementación.

Es importante destacar que este incentivo ha estado sujeto a modificaciones normativas frecuentes a lo largo de los años: en ciertos períodos ha sido suspendido, ampliado, reducido en su porcentaje o modificado en sus requisitos de edad. El consultor debe verificar, para cada ejercicio fiscal, cuáles son exactamente los términos vigentes del incentivo y comunicarlo oportunamente a sus clientes. La actualización normativa constante es una de las características más exigentes del ejercicio profesional en materia fiscal, y también uno de los servicios de mayor valor que el consultor puede ofrecer a sus clientes.

Existen también consideraciones laborales y de seguridad social que el consultor debe tener presentes al abordar la contratación de adultos mayores. Las personas adultas mayores que se encuentran en situación de jubilación del IMSS y deciden reincorporarse al mercado laboral como empleados pueden hacerlo sin perder necesariamente su pensión, dependiendo del tipo de pensión y del esquema bajo el cual la obtuvieron. El consultor debe orientar a sus clientes para que coordinen correctamente los aspectos laborales, de seguridad social y fiscales de estas contrataciones, o en su caso remitir la consulta a especialistas en derecho laboral y seguridad social.

## 5.2 Procedimientos de cumplimiento normativo

Para que el beneficio fiscal de contratación de adultos mayores —y cualquier otro incentivo fiscal— sea efectivo y resistente a una revisión de la autoridad, es indispensable que el empleador siga procedimientos rigurosos de cumplimiento normativo desde el primer día de la contratación. La experiencia práctica muestra que el error más frecuente no está en la intención de aprovechar el beneficio, sino en la deficiencia de los procedimientos de documentación que respaldan su aplicación.

**El primer paso** es la verificación de la edad del empleado al momento de la contratación. Esto implica solicitar y conservar copia del acta de nacimiento oficial del trabajador, la cual debe indicar con claridad la fecha de nacimiento y coincidir con la información registrada en la CURP y en los documentos de registro ante el IMSS. Un error aparentemente menor —como registrar una fecha de nacimiento incorrecta en el IMSS— puede resultar en la pérdida del beneficio para ese trabajador específico en caso de revisión. El consultor debe verificar que la información en todos los sistemas es consistente y exacta.

**El segundo paso** es el registro correcto del empleado ante el IMSS. El alta del empleado ante el Instituto debe realizarse con datos de identificación precisos y debe incluir el salario integrado correcto sobre el cual se calcularán las cuotas. El consultor debe revisar periódicamente que los registros del IMSS de los empleados que califican para el beneficio estén actualizados y sean consistentes con la nómina de la empresa.

**El tercer paso** es la organización de la nómina de manera que los empleados que califican para la deducción adicional estén claramente identificados y separados en los registros. El sistema de nómina debe permitir generar reportes que muestren, por separado, los salarios pagados a trabajadores de 65 años o más, con detalle mensual y acumulado anual. Esta segregación facilita tanto el cálculo de la deducción adicional como la preparación de la documentación de respaldo que se presentaría en caso de auditoría.

**El cuarto paso** es la creación y mantenimiento de un expediente de respaldo para cada trabajador que genera la deducción adicional. Este expediente debe contener: copia del acta de nacimiento del empleado, copia de su CURP, constancia de su registro vigente ante el IMSS con la edad correcta reflejada, copias de los recibos de nómina correspondientes a los períodos declarados, comprobantes de pago de los salarios (transferencias bancarias o cheques), copias de los pagos de cuotas al IMSS, y los CFDI de nómina emitidos para ese empleado. Este expediente debe mantenerse durante al menos cinco años, que es el plazo general de prescripción de las facultades de comprobación del SAT.

**El quinto paso** consiste en asegurar que la deducción adicional se calcule y se incluya correctamente en la declaración anual del ISR. El consultor debe revisar los papeles de trabajo que sustenten el monto declarado y asegurarse de que coincida exactamente con la suma de los salarios pagados a trabajadores calificados multiplicada por el porcentaje adicional de deducción vigente para el ejercicio correspondiente. Cualquier discrepancia entre el monto declarado y el monto que puede documentarse es un riesgo que debe identificarse y corregirse antes de la presentación de la declaración.

Un error frecuente que vale la pena señalar explícitamente es el de los empleadores que aplican la deducción adicional pero no actualizan los registros del IMSS cuando un empleado cumple la edad requerida durante el ejercicio. Si el trabajador tenía 64 años al inicio del año fiscal y cumplió 65 años en el mes de junio, la deducción adicional solo aplica sobre los salarios pagados a partir del mes en que cumplió la edad requerida, no sobre los salarios del año completo. El consultor debe verificar la correcta aplicación temporal del beneficio para cada trabajador.

### 5.3 Otros estímulos fiscales para MIPYMES

Además del incentivo por contratación de adultos mayores, la legislación fiscal mexicana contempla otros estímulos y beneficios fiscales que pueden ser especialmente relevantes para las MIPYMES. El consultor que conoce y monitorea este universo de beneficios puede aportar un valor diferencial significativo a sus clientes, identificando oportunidades que de otro modo pasarían desapercibidas.

**El estímulo fiscal para la capacitación y actualización de trabajadores** permite a las empresas deducir el doble del costo de cursos de capacitación y certificación de competencias laborales proporcionados a sus trabajadores, siempre que dichos cursos estén orientados a incrementar la productividad del negocio. Este estímulo es accesible para MIPYMES que invierten en la formación de su personal, y tiene la ventaja adicional de promover el desarrollo del capital humano de la organización, generando beneficios que trascienden el ahorro fiscal.

**El Régimen de Empresas Excelentes** en materia de seguridad social —administrado por el IMSS— no es estrictamente un beneficio fiscal, pero tiene implicaciones financieras directas para las organizaciones. Las empresas que mantienen un historial de siniestralidad laboral bajo pueden acceder a tasas reducidas en su prima de riesgo de trabajo, lo que reduce la carga total de contribuciones al IMSS. El consultor debe evaluar si sus clientes pueden acceder a este beneficio y orientarlos en las acciones preventivas necesarias para mantener una prima baja.

**Los estímulos fiscales para zonas económicas especiales y regiones de alta marginalidad** contemplan beneficios como reducción de tasas de ISR, créditos contra el ISR por el inicio de operaciones en dichas zonas, y facilidades administrativas para el cumplimiento fiscal. La región de la Cuenca del Papaloapan, donde se ubica Tuxtepec, ha sido históricamente beneficiaria de algunas categorías de apoyo por su condición de zona de menor desarrollo relativo, aunque los programas específicos varían según el ejercicio fiscal. El consultor debe mantener actualizado su conocimiento de los programas vigentes en la región donde operan sus clientes.

El estímulo a las donaciones a organizaciones autorizadas permite a las personas morales deducir hasta el 7 % de la utilidad fiscal del ejercicio en donaciones a donatarias autorizadas por el SAT. Para las empresas que tienen una cultura de responsabilidad social corporativa o que desean fortalecer sus vínculos con la comunidad, este estímulo ofrece la posibilidad de canalizar recursos hacia causas sociales de manera fiscalmente eficiente. El consultor debe verificar que la organización receptora de la donación cuente con la autorización vigente del SAT para recibir donativos deducibles, ya que donar a una organización que no tenga dicha autorización o cuya autorización haya vencido priva al donante del beneficio fiscal.

El crédito fiscal por inversión en activos productivos en ciertos sectores —incluyendo tecnología, maquinaria agroindustrial y equipamiento para la modernización de procesos productivos— ha sido activado en distintos períodos como medida de estímulo a la inversión. Cuando estos estímulos están vigentes, permiten acreditar un porcentaje de la inversión directamente contra el ISR del ejercicio, acelerando de esta manera la recuperación de la inversión desde la perspectiva fiscal. El consultor debe monitorear si algún estímulo de este tipo está vigente en cada ejercicio fiscal y evaluar si aplica a las inversiones planeadas por sus clientes.

## 5.4 Caso práctico: implementación en organizaciones

### Caso: Comercio mayorista de alimentos con alta proporción de empleados adultos mayores

Una empresa de comercio mayorista de alimentos, constituida como persona moral, opera en Tuxtepec con aproximadamente 50 empleados. El negocio tiene una larga historia en la región —fue fundado hace más de 25 años— y parte de su fuerza laboral está conformada por empleados que llevan décadas en la empresa y que han superado los 65 años de edad sin retirarse voluntariamente.

En la revisión inicial que realiza el consultor al incorporar este cliente, se identifica que 14 de los 50 empleados tienen 65 años o más, con un salario promedio mensual de 6,500 pesos. Sin embargo, la empresa nunca había aplicado la deducción adicional por contratación de adultos mayores, ya sea por desconocimiento del beneficio o por falta de asesoría fiscal adecuada.

#### Diagnóstico y cuantificación del beneficio:

Nómina anual del grupo calificado:  $14 \times 6,500 \times 12 = 1,092,000$  pesos.

Deducción adicional del 25 %:  $1,092,000 \times 25 \% = 273,000$  pesos.

Ahorro en ISR al 30 %:  $273,000 \times 30 \% = 81,900$  pesos anuales.

#### Identificación de áreas de mejora en la documentación:

Al revisar los expedientes del personal, el consultor identifica que dos de los 14 empleados tienen una discrepancia entre la fecha de nacimiento registrada en el IMSS y la que aparece en su acta de nacimiento oficial. En un caso, el IMSS reporta una fecha que haría al empleado menor de 65 años cuando en realidad ya superó esa edad. Se procede a solicitar la corrección ante el IMSS mediante el procedimiento administrativo correspondiente, presentando el acta de nacimiento original como documento soporte.

#### Implementación del sistema de documentación:

El consultor diseña un proceso documentado para esta empresa que incluye: la creación de un expediente individual para cada empleado adulto mayor, con acta de nacimiento, CURP, constancia de registro en el IMSS y comprobantes de pago; la configuración del sistema de nómina para identificar y reportar por separado los salarios de este grupo; y la preparación de un papel de trabajo estándar que calculará la deducción adicional al final de cada ejercicio.

## **Estrategia de contratación futura:**

El consultor también asesora a la empresa sobre la conveniencia estratégica de orientar futuras contrataciones hacia el grupo de adultos mayores cuando las necesidades operativas del negocio lo permitan. Considerando que la empresa opera en comercio mayorista, donde muchas funciones pueden ser desempeñadas por trabajadores con experiencia y no necesariamente con capacidad física elevada, existe espacio para incrementar la proporción de trabajadores adultos mayores en áreas como administración, ventas internas, atención a proveedores y supervisión de inventarios.

## **Resultado en el primer ejercicio de implementación:**

En su primera declaración anual con la deducción adicional correctamente aplicada, la empresa obtiene un ahorro de ISR de 81,900 pesos. Este ahorro no requirió ninguna erogación adicional ni ningún cambio en la operación del negocio; únicamente requirió el correcto aprovechamiento de un beneficio que la ley ya ofrecía. El consultor presenta al cliente un reporte comparativo que muestra la diferencia entre el impuesto pagado en ejercicios anteriores —cuando no se aprovechaba el beneficio— y el impuesto del ejercicio actual, evidenciando concretamente el valor aportado por la asesoría fiscal especializada.

## **Caso complementario: Empresa de servicios que implementa múltiples estímulos simultáneamente**

Una pequeña empresa de servicios de consultoría informática con 12 empleados decide trabajar con un consultor fiscal para optimizar su posición tributaria. El análisis inicial revela tres oportunidades de mejora: tres empleados que tienen más de 65 años y no están siendo considerados en la deducción adicional; una inversión en equipamiento tecnológico del ejercicio anterior que podría haberse acogido a un estímulo de deducción inmediata disponible en ese período; y gastos de capacitación del personal que no estaban siendo correctamente clasificados para aprovechar la deducción adicional disponible.

El consultor diseña un plan de implementación que corrija las situaciones del ejercicio actual dentro de los plazos legales y establezca procedimientos para que en ejercicios futuros todos los beneficios disponibles se capturen desde el inicio. Se estima un ahorro combinado de 35,000 pesos en el ejercicio en curso, y se proyecta un ahorro recurrente similar en ejercicios posteriores, siempre sujeto a las modificaciones normativas que pudieran afectar alguno de los estímulos aprovechados.

Este caso ilustra un principio fundamental de la consultoría fiscal: la optimización fiscal integral no resulta de la búsqueda de un único beneficio de gran impacto, sino de la identificación sistemática y el aprovechamiento acumulativo de múltiples beneficios de menor escala que, en conjunto, generan una reducción significativa de la carga tributaria.

## CONCLUSIONES

El control y la estrategia fiscal en las organizaciones contemporáneas son elementos indisolubles de la gestión empresarial efectiva. A lo largo de este libro, se ha presentado un panorama integral de los conceptos, herramientas y metodologías que permiten a consultores contables y profesionales del área administrativo-fiscal desarrollar su trabajo con rigor técnico, creatividad y responsabilidad ética. Las páginas precedentes no agotan la complejidad del universo fiscal mexicano, pero ofrecen un mapa conceptual y práctico que el lector puede utilizar como punto de partida para profundizar en cualquiera de las áreas abordadas.

La premisa fundamental que recorre todo este material puede formularse de manera sencilla: la planeación tributaria legítima no es un acto de evasión ni un intento de eludir obligaciones, sino una aplicación inteligente del marco normativo vigente para optimizar la situación fiscal de las organizaciones. Esta distinción es crítica y debe mantenerse siempre presente en el ejercicio de la consultoría contable. La línea entre planeación legítima y evasión no siempre es visible a simple vista, pero puede identificarse con claridad cuando se aplica el principio de realidad económica: si una operación tiene sustancia económica genuina y su consecuencia fiscal favorable es accesoria, es planeación legítima; si su único propósito es la reducción artificial de impuestos sin actividad económica real que la sustente, se adentra en el territorio de la evasión.

El consultor contable moderno enfrenta un entorno de complejidad creciente en múltiples dimensiones simultáneas. La legislación tributaria evoluciona constantemente, impulsada por cambios de política pública, presiones de recaudación y adaptaciones al contexto internacional. La tecnología fiscal avanza a un ritmo acelerado, con el CFDI 4.0, los sistemas de inteligencia artificial del SAT para detección de inconsistencias y la digitalización integral de los procesos de declaración y auditoría. Las expectativas de los clientes también han evolucionado: ya no buscan únicamente un preparador de declaraciones, sino un asesor estratégico que les ayude a anticipar los cambios del entorno y a posicionar a su organización de manera óptima frente a ellos.

En este contexto, la actualización continua es una condición de vigencia profesional, no un elemento opcional del perfil del consultor. El profesional que se detiene en los conocimientos adquiridos durante su formación académica y no invierte sistemáticamente en su actualización fiscal, jurídica y tecnológica corre el riesgo de ofrecer a sus clientes asesoría desactualizada que, en el mejor caso, implica el desaprovechamiento de beneficios disponibles y, en el peor caso, puede exponer al cliente a contingencias derivadas de normas que han cambiado.

La ética profesional es el segundo pilar irrenunciable de la consultoría fiscal de calidad. El conocimiento técnico sin ética es peligroso tanto para el cliente como para el consultor. El profesional que se deja presionar por clientes que buscan estructuras agresivas de dudosa legalidad, o que propone activamente estrategias que cruzan la línea de lo permisible, asume una responsabilidad que puede derivar en consecuencias personales graves, incluyendo sanciones administrativas, inhabilitación profesional y, en los casos más extremos, responsabilidad penal. La mejor protección para el consultor es una práctica profesional transparente, documentada y siempre dentro de los límites de lo defendible.

Para las MIPYMES, el consultor tiene una responsabilidad social adicional que conviene subrayar. Estas organizaciones son la columna vertebral del empleo y la actividad económica en México, especialmente en regiones como la Cuenca del Papaloapan donde las opciones de empleo formal en grandes empresas son limitadas. Un consultor que ayuda a una MIPYME a gestionar eficientemente su carga fiscal no solo mejora la rentabilidad del cliente; contribuye a su supervivencia, a la calidad de los empleos que genera y al desarrollo económico local. Esta dimensión social de la consultoría fiscal es un argumento adicional para ejercerla con la mayor calidad y responsabilidad posibles.

Los casos de estudio presentados a lo largo del libro ilustran que las oportunidades de optimización fiscal no requieren estructuras exóticas ni operaciones complejas. En la mayoría de las MIPYMES, las mayores oportunidades de mejora están en la corrección de ineficiencias básicas: documentar correctamente gastos

que ya se realizan, aprovechar deducciones que la ley ya ofrece, registrar con precisión la información de los empleados para acceder a incentivos disponibles, y cumplir oportunamente con todas las obligaciones para evitar sanciones innecesarias. Un consultor que identifica y corrige estas ineficiencias básicas genera un valor mensurable y concreto para su cliente desde el primer ejercicio de trabajo conjunto.

Mirando hacia el futuro, el horizonte de la consultoría fiscal apunta hacia una integración cada vez más estrecha entre la función fiscal y la función de inteligencia de negocios. Las herramientas de análisis de datos, la automatización de procesos de cumplimiento y la implementación de dashboards fiscales que permitan al empresario monitorear en tiempo real su situación tributaria son tendencias que ya se están materializando en organizaciones más grandes y que gradualmente llegarán también al universo de las MIPYMES. El consultor que comienza hoy a desarrollar competencias en estas áreas estará mejor posicionado para liderar esta transición y para ofrecer a sus clientes servicios de mayor valor agregado.

En síntesis, el consultor contable y fiscal que desee prosperar en el entorno actual debe cultivar una combinación de competencias que abarca el conocimiento técnico profundo de la legislación tributaria vigente, la capacidad de análisis financiero y de estructuras operacionales, la orientación ética inquebrantable, la habilidad para comunicar claramente riesgos y oportunidades a clientes con diferentes niveles de sofisticación financiera, y la disposición permanente a actualizarse frente a cambios normativos. Aquellos que desarrollan y mantienen estas competencias se posicionan como asesores estratégicos insustituibles para sus clientes.

La gestión estratégica fiscal es, finalmente, tanto un arte como una ciencia. La ciencia reside en dominar la normatividad, las metodologías de cálculo y los procedimientos de cumplimiento. El arte reside en aplicar este conocimiento de manera creativa, contextualizada y ética para generar valor genuino para las organizaciones y para la sociedad. Este libro ha buscado proporcionar herramientas para ambos aspectos, con la convicción de que la consultoría contable profesional, bien ejercida, es una contribución esencial al desarrollo económico sostenible de México.

## GLOSARIO

**Aportaciones de seguridad social:** Contribuciones obligatorias que realiza el empleador a instituciones como el IMSS e INFONAVIT en nombre de sus empleados, calculadas generalmente como porcentaje del salario integrado del trabajador.

**Auditoría fiscal:** Proceso mediante el cual el SAT examina los registros contables, declaraciones y operaciones de un contribuyente para verificar el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y detectar posibles incumplimientos o irregularidades.

**Base imponible:** Cantidad sobre la cual se aplica la tasa impositiva para calcular el impuesto adeudado. Se obtiene generalmente restando las deducciones autorizadas del ingreso bruto o acumulable del contribuyente.

**CFDI (Comprobante Fiscal Digital por Internet):** Documento fiscal electrónico con firma digital que certifica la realización de una transacción comercial entre dos partes. Es el único comprobante fiscal válido en México para efectos de acreditación de ingresos, deducciones y créditos fiscales desde su implementación generalizada en 2014.

**Código Fiscal de la Federación (CFF):** Ley federal que establece los principios generales, procedimientos, derechos de los contribuyentes, facultades de las autoridades fiscales y el régimen de infracciones y sanciones en materia tributaria federal en México.

**Crédito fiscal:** Cantidad que reduce directamente el impuesto a pagar, a diferencia de la deducción que reduce la base imponible. Es más valioso que una deducción equivalente porque su impacto en el impuesto final es directo y no está modulado por la tasa impositiva.

**CUFIN (Cuenta de Utilidad Fiscal Neta):** Registro contable-fiscal en el que las personas morales acumulan las utilidades que ya pagaron ISR corporativo, de manera que al distribirse como dividendos no generen una doble imposición a nivel de la empresa.

**Deducción autorizada:** Gasto que cumple con los requisitos establecidos por la LISR para poder restarse del ingreso acumulable en el cálculo del ISR. Debe ser estrictamente indispensable para la actividad del contribuyente y estar debidamente documentado con CFDI.

**Deducción adicional:** Beneficio fiscal que permite al contribuyente deducir un porcentaje superior al 100 % de ciertos gastos específicos, como los salarios pagados a trabajadores adultos mayores o los gastos de capacitación, como incentivo a determinadas conductas de política pública.

**DIOT (Declaración Informativa de Operaciones con Terceros):** Declaración mensual o anual que los contribuyentes presentan al SAT con el detalle del IVA trasladado y acreditable con cada uno de sus proveedores y clientes, utilizada por la autoridad para cruzar información entre contribuyentes.

**Evasión fiscal:** Incumplimiento deliberado de obligaciones tributarias. Incluye conductas como no declarar ingresos reales, registrar gastos falsos o inexistentes, utilizar estructuras sin sustancia económica para reducir impuestos, o falsificar documentación comprobatoria. Es un delito tipificado en el CFF como defraudación fiscal.

**Estímulo fiscal:** Beneficio otorgado por la ley a determinados contribuyentes o para determinadas actividades, típicamente con el objetivo de promover conductas de interés público como la generación de empleo, la investigación, la inversión en zonas de bajo desarrollo o la contratación de grupos poblacionales vulnerables.

**IVA acreditable:** Impuesto al Valor Agregado que el contribuyente pagó a sus proveedores en la adquisición de bienes y servicios relacionados con su actividad gravada, y que tiene derecho a aplicar como crédito fiscal contra el IVA que él mismo cobra a sus clientes.

**IVA trasladado:** Impuesto al Valor Agregado que el contribuyente cobra a sus clientes sobre el valor de los bienes o servicios que les vende, y que debe enterar al SAT una vez compensado con el IVA acreditable.

**Impuesto sobre la Renta (ISR):** Impuesto federal que grava la obtención de renta o riqueza nueva por parte de personas físicas y morales en México. Es el impuesto de mayor recaudación en el sistema tributario mexicano y el que concentra la mayor parte de las estrategias de planeación fiscal.

**Impuesto al Valor Agregado (IVA):** Impuesto federal sobre el consumo que se aplica sobre el valor de bienes y servicios en cada etapa de su comercialización. En México, la tasa general es del 16 %, con tasa del 0 % para alimentos no procesados, medicamentos y algunos otros bienes y servicios de primera necesidad.

**Impuesto sobre Nómina (ISN):** Tributo estatal que grava el pago de remuneraciones a trabajadores, cuya tasa varía entre entidades federativas. Aunque es administrado por los estados, impacta directamente los costos laborales de todas las organizaciones con empleados en México.

**IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social):** Institución pública de seguridad social que proporciona servicios de salud, pensiones y otras prestaciones a trabajadores y sus familias, financiada mediante aportaciones tripartitas de empleadores, empleados y el Estado mexicano.

**ISN:** Véase Impuesto sobre Nómina.

**Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR):** Ley federal que regula el cálculo, determinación, declaración y pago del ISR para personas físicas y morales en México, estableciendo los distintos regímenes fiscales, las reglas de acumulación de ingresos, las deducciones autorizadas y las tasas aplicables.

**Multa fiscal:** Sanción pecuniaria impuesta por el SAT por incumplimiento de obligaciones tributarias formales o sustantivas, cuyo monto varía según la gravedad de la infracción y puede alcanzar porcentajes significativos del impuesto omitido en los casos más graves.

**Pago provisional:** Entero mensual que los contribuyentes realizan al SAT como anticipo del ISR del ejercicio anual, calculado aplicando el coeficiente de utilidad del ejercicio anterior a los ingresos acumulados del período. Los pagos provisionales se acreditan contra el ISR anual determinado.

**PAC (Proveedor Autorizado de Certificación):** Empresa autorizada por el SAT para certificar y timbrar los CFDI emitidos por los contribuyentes, verificando que cumplan con los requisitos técnicos y fiscales establecidos en los estándares del sistema.

**Planeación tributaria:** Conjunto de acciones lícitas realizadas anticipadamente para estructurar las operaciones, inversiones y actividades del contribuyente de manera que se minimice la carga fiscal dentro del marco normativo vigente, aprovechando las opciones y beneficios que la propia ley establece.

**Principio de realidad económica:** Criterio utilizado por la autoridad fiscal para evaluar si una operación tiene sustancia económica genuina más allá de su propósito fiscal. Operaciones que carecen de sustancia económica pueden ser desconocidas por el SAT aunque formalmente cumplan con la ley.

**REPECOS (Régimen de Pequeños Contribuyentes):** Régimen fiscal simplificado que estuvo vigente hasta el 31 de diciembre de 2013, diseñado para pequeños comerciantes al por menor. Fue sustituido por el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) a partir de 2014.

**RESICO (Régimen Simplificado de Confianza):** Régimen fiscal vigente a partir de 2022 que ofrece tasas reducidas calculadas directamente sobre los ingresos, sin deducción de gastos, para personas físicas con ingresos anuales de hasta 3,500,000 pesos y para personas morales de sectores específicos que cumplan los requisitos establecidos.

**RIF (Régimen de Incorporación Fiscal):** Régimen fiscal simplificado vigente entre 2014 y 2021 para nuevas incorporaciones, diseñado para facilitar la transición de pequeños contribuyentes del sector informal al formal, con un sistema de graduación progresiva de la carga tributaria. Sustituido por el RESICO para nuevas incorporaciones a partir de 2022.

**RFC (Registro Federal de Contribuyentes):** Clave de identificación única asignada por el SAT a todas las personas físicas y morales obligadas a tributar en México, indispensable para la emisión y recepción de CFDI y para el cumplimiento de cualquier obligación fiscal.

**Retención:** Mecanismo mediante el cual el pagador de un ingreso deduce del monto a pagar a un tercero una cantidad determinada de impuesto, que debe enterar directamente al SAT como representante del receptor. Traslada la responsabilidad de recaudación al pagador.

**SAT (Servicio de Administración Tributaria):** Órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público responsable de la administración, recaudación y fiscalización de los tributos federales en México, con amplias facultades para auditar, sancionar y requerir el cumplimiento de obligaciones tributarias.

**Sustancia económica:** Realidad económica subyacente de una transacción, independiente de su forma jurídica. Es el criterio fundamental para distinguir entre planeación tributaria legítima y evasión fiscal.

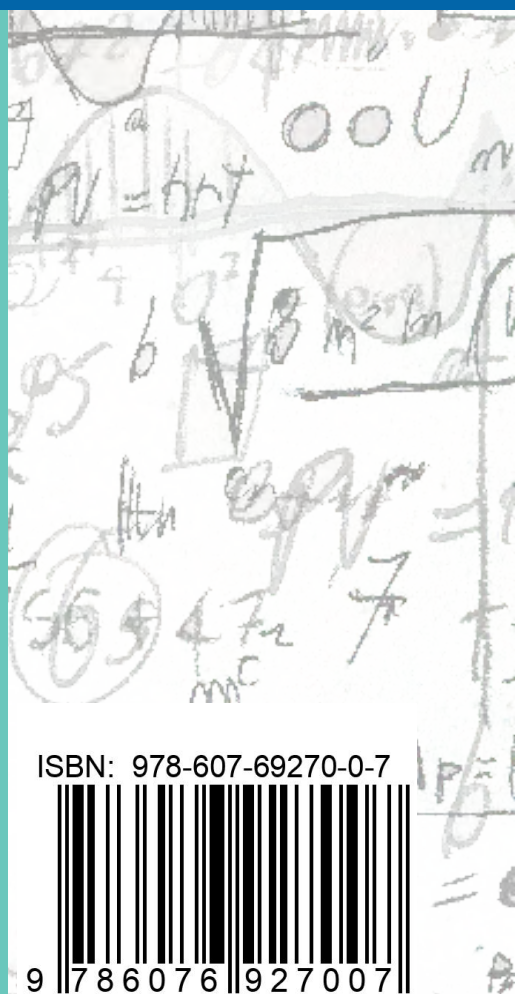
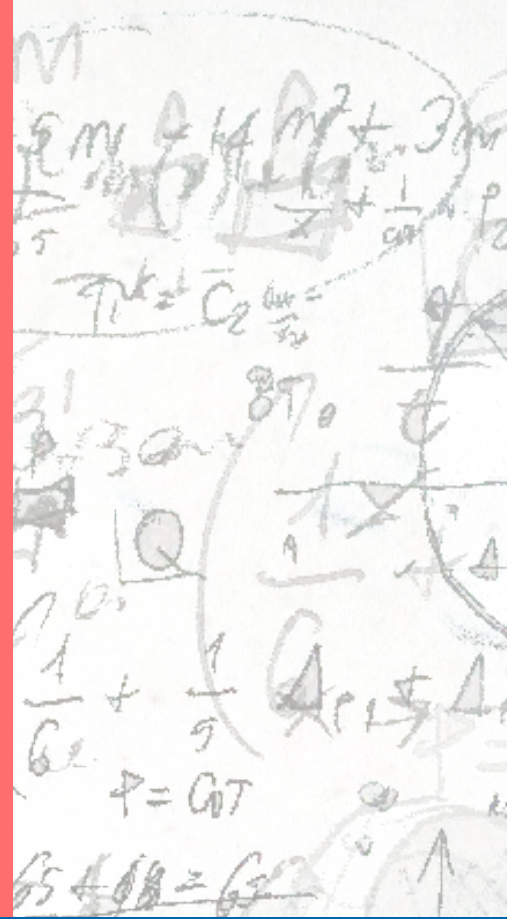
**Tasa progresiva:** Sistema de imposición en el que la tasa efectiva de impuesto aumenta a medida que crece la base imponible, de manera que los contribuyentes con mayores ingresos pagan proporcionalmente más que los de menores ingresos. Es el sistema utilizado para el ISR de personas físicas en México.

## REFERENCIAS

- Cámara de Diputados del Congreso de la Unión. (2023a). Código Fiscal de la Federación. Diario Oficial de la Federación. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CFE.pdf>
- Cámara de Diputados del Congreso de la Unión. (2023b). Ley del Impuesto sobre la Renta. Diario Oficial de la Federación. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LISR.pdf>
- Cámara de Diputados del Congreso de la Unión. (2023c). Ley del Impuesto al Valor Agregado. Diario Oficial de la Federación. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIVA.pdf>
- Cámara de Diputados del Congreso de la Unión. (2023d). Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios. Diario Oficial de la Federación. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIEPS.pdf>
- Cortés Domínguez, M. (2021). Planeación tributaria en empresas mexicanas: casos prácticos y análisis comparativo. Editorial Fiscal Contemporánea.
- De Buen Lozano, N. (2019). Derecho del trabajo (16.<sup>a</sup> ed.). Editorial Porrúa.
- Deloitte México. (2023). Guía fiscal México 2024: principales cambios normativos y oportunidades de optimización. Publicación anual.
- Estrada Gutiérrez, J. L. (2020). Control interno y riesgos fiscales en organizaciones medianas. Revista Mexicana de Contabilidad Pública, 12(3), 215-234.
- Fundación Dónde Banco. (2022). Estado de la MIPYME en México: diagnóstico 2022. Reporte anual.
- García Ramírez, S. (2019). Sistemas tributarios comparados: una perspectiva latinoamericana. Editorial Jurídica Nacional.
- Gómez-Hermosillo Marín, R. (2021). Fiscalización digital: nuevas capacidades del SAT y adaptación de contribuyentes. Boletín Fiscal Mensual, 45, 12-28.
- González Luna, A. (2020). Auditoría fiscal: defensa de derechos del contribuyente. Editorial Tax.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2018). Metodología de la investigación (7.<sup>a</sup> ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2023). Censos Económicos 2019: características de los negocios. <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/>
- Izquierdo Muciño, R. (2019). Asesoría fiscal integral para consultores independientes. Editorial Consultoría Fiscal.
- Jiménez Renner, L. (2022). Incentivos fiscales en México: guía de trámites y requisitos. INFONAVIT y Secretaría de Economía.
- López González, C., & Martínez Rodríguez, P. (2021). Impacto fiscal de la contratación de adultos mayores: análisis de caso en sector servicios. Revista de Investigación Fiscal, 18(1), 45-67.
- Monroy García, C. (2022). Responsabilidad solidaria en operaciones con terceros: criterios del SAT. Criterio Fiscal Digital, 23, 1-15.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2022). Revisión de políticas tributarias en México: competitividad y equidad fiscal. OCDE.
- Pérez Riquelme, H. (2020). Transformación digital en consultoría fiscal: oportunidades y riesgos. Editorial Consultor Digital.
- Reyes Magaña, H., & Rodríguez Arana, J. (2019). Gobernanza y control fiscal en empresas familiares mexicanas.

Editorial Familiar.

- Rodríguez Torres, M. (2023). El CFDI y sus implicaciones en control fiscal: guía práctica. Editorial Contable.
- Secretaría de Economía. (2023). Diagnóstico del sector MIPYME en México 2023. Reporte oficial. <https://www.gob.mx/se>
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2023). Estadísticas de recaudación fiscal 2022-2023. Publicación oficial. <https://www.gob.mx/shcp>
- Servicio de Administración Tributaria. (2024a). Resolución miscelánea fiscal 2024. SAT. <https://www.sat.gob.mx/consulta/21289/conoce-la-resolucion-miscelanea-fiscal>
- Servicio de Administración Tributaria. (2024b). Guía completa del Régimen Simplificado de Confianza. Portal SAT. <https://www.sat.gob.mx/personas/resico>
- Servicio de Administración Tributaria. (2023). Manual de procedimientos de auditoría fiscal. Documento de consulta interna SAT.
- Sotelo Macedo, J. (2021). Consultoría fiscal ética: el balance entre minimización de impuestos y responsabilidad social. *Ética y Fiscalidad*, 9(2), 88-105.
- Teixeira Silva, A. (2022). Benchmarking internacional: tasas fiscales comparadas en economías emergentes. *Revista Tributaria Latinoamericana*, 15, 34-56.
- Torres Carrasco, R. (2020). Auditorías CFDI: nuevas estrategias del SAT de verificación electrónica. *Revista Digital Fiscal*, 12, 67-84.
- Universidad Nacional Autónoma de México. (2023). Seminario de actualización fiscal para profesionales contables: memorias. UNAM.
- Vega Vega, O. (2019). Obligaciones fiscales de personas morales: esquema integral de cumplimiento. *Editorial Académica Fiscal*.
- Velarde González, R. (2022). Sanciones fiscales: criterios de proporcionalidad y defensa del contribuyente. *Revista de Defensa Fiscal*, 7(1), 12-39.
- Zegarra Castañeda, J. (2021). La realidad económica como principio de validez tributaria: jurisprudencia reciente. *Criterios del Poder Judicial*, 28, 45-68.



Sello editorial: Grupo de Ediciones y Publicaciones Xalapa S.A. de C.V.

Primera Edición

Ciudad de Edición: Xalapa, Veracruz, México.

Presentación en medio electrónico:

Libro digital descargable

Formato PDF 2 Mb

ISBN:978-607-69270-0-7

Fecha de aparición: 05/12/2025



ISBN: 978-607-69270-0-7



9 786076 927007